

Russian Angel Monitor

Рынок ангельских
инвестиций 2016

Оглавление

Страница	3	Приветствие от авторов
	5	Как правильно читать исследование. Понятия и методология.
	6	1. Мировой рынок ангельских инвестиций: текущее состояние. Россия в контексте мировых трендов.
	6	1.1. Рынок США.
	8	1.2. Рынок Европы.
	10	2. Рынок профессиональных ангельских инвестиций России в контексте. Современный период: что происходит.
	10	2.1. Текущее состояние рынка России: двухлетний подъем.
	11	2.2. 2016 год: российский «пирог инвестиций» в цифрах и фактах.
	13	3. Рынок от первого лица – крупным планом.
	14	3.1. Самоидентификация участников рынка и их стратегии.
	16	3.2. Оценка состояние рынка и трендов.
	16	3.3. Оценка вызовов и проблем.
	18	3.4. Потенциальные точки роста от первого лица.
	19	4. Выводы и прогнозы.
	19	5. Заключительное слово от составителей.

Приветствие от авторов

ДРУЗЬЯ!

Мы с большой радостью представляем вам Russian Angel Monitor 2016 – первое за долгое время исследование рынка ангельских инвестиций России. И самое масштабное и полное за всю историю нашего венчурного рынка.

Не хочется говорить длинных речей – надеемся, что продукт скажет сам за себя. Поэтому – здесь только самое главное.

Проект был задуман и сделан командой Национальной ассоциации бизнес-ангелов (НАБА) при поддержке РВК и при помощи венчурной медиа-компании Firma.

Главная аудитория Russian Angel Monitor – это бизнес-ангелы и те, кто собирается ими стать. Однако интересен и полезен продукт будут всем, кто так или иначе присутствует на российском венчурном рынке: фондам, корпорациям, инфраструктурным компаниям, институтам развития, технологическим предпринимателям и т.д.

Не будем скрывать, что RAM претендует на статус «настойной книги бизнес-ангела». Мы сделали попытку не просто механически «обсчитать» сегмент ангельских инвестиций и показать цифры и тенденции – что, конечно, тоже очень важно, но и оценить, что он реально из себя представляет сегодня. С точки зрения ретроспективы, с позиций его основных участников, по отношению к другим субъектам венчурного рынка, к остальному миру наконец. Нам было важно, чтобы описанная нами картина соответствовала реальности, что с исследованиями, увы, происходит не всегда – мы все знаем, что цифры не всегда отражают реальную картину. Поэтому кроме кроме них

вы также найдете подробный анализ текущей ситуации и множество мнений опытных бизнес-ангелов – в ходе исследования мы опросили их более 40, а кроме того не менее 10 лидеров действующих ангельских сообществ и других участников венчурного рынка. По этой же причине мы снабдили Russian Angel Monitor географической картой активности региона (в этот раз – Самарской области), указателем терминов и понятий, а также списком всех публичных ангельских сделок и самых активных участников рынка. Это должно помочь составить полную картину.

Мы искренне считаем, что это тот продукт, в котором рынок давно нуждался и нуждается и что он будет действительно полезен всем нам.

Нам очень не хотелось бы, чтобы Russian Angel Monitor стал просто еще одним сугубо формальным отчетом, который навсегда осядет на рабочих столах и никому никогда не пригодится. Мы хотим, чтобы он был рабочим инструментом для тех, кто уже делает венчурные инвестиции, и путеводителем для тех, кто только планирует или просто работает на этом рынке. Именно поэтому нам важно, чтобы продукт нашел своих читателей и вызвал у них отклик. Мы собираемся сделать исследование ежегодным – как это должно быть на нормальном развивающемся рынке, каким и является Россия. Поэтому ждем ваших комментариев и рекомендаций по тому, как улучшить Russian Angel Monitor, чем его дополнить в будущем, как изменить. Надеемся, что вы поможете нам.

А теперь – интересного чтения!

Виталий Полехин, президент Национальной ассоциации бизнес-ангелов (НАБА)

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

РВК реализует множество программ для поддержки различных участников венчурной экосистемы. Один из фокусов работы РВК – развитие бизнес-ангельского сообщества в России, повышение осведомленности его участников и привлекательности рынка для новых инвесторов.

Не секрет, что этот сегмент венчурного рынка является самым закрытым и тяжелым для изучения не только в России, но и в других странах мира. Russian Angel Monitor – совместный продукт РВК, НАБА и Firms – организаций, заинтересованных в повышении прозрачности этого сегмента и, как следствие, уменьшении барьеров входа на рынок для потенциальных частных инвесторов ранних стадий.

Мы надеемся, что исследование станет регулярным и благодарим инвесторов и представителей ангельских объединений, участвовавших в его

подготовке. Общими усилиями удалось собрать актуальные данные о количестве и объемах сделок в 2016 году, сформировать картину о российской специфике инвестирования в проекты ранней стадии и проанализировать эффективность разных форматов вовлечения частных инвесторов в сделки с технологическими стартапами. Отдельно изучался вопрос возможностей взаимодействия частных инвесторов с компаниями и проектами Национальной технологической инициативы (НТИ), развивающейся на принципах частно-государственного партнерства.

Уверены, что исследование будет полезно всем интересующимся, инвестирующим и помогающим зарабатывать на инвестициях в высокие технологии.

Удачных инвестиций и надежных партнеров!

Гульнара Биккулова
Заместитель генерального директора,
член Правления РВК

Как правильно читать исследование. Понятия и методология

Перед тем как вы погрузитесь в чтение – несколько слов о целях и задачах исследования, а также о важных моментах, необходимых для правильного понимания его итогов.

Мы прекрасно себе отдаем отчет, что рынок ангельского инвестирования разрознен, сегментирован и непрозрачен, мы сами, даже работая на нем не первый год, можем представлять его размеры лишь приблизительно. Так, по официальной статистике, в 2016 году в публичном поле было зарегистрировано 92 сделки, которые по их признакам можно отнести к ангельским. По экспертным оценкам, реальное их количество – а это те сделки, которые не попадают ни в прессу, ни в исследования, ни в другие источники – составляет как минимум несколько сотен. Точно также и число людей, которые дали деньги венчурным стартапам не менее двух раз – то есть могут считаться серийными бизнес-ангелами – по официальным данным – 25 человек. Но, конечно, в реальности их больше как минимум в разы. А тех, кто профинансировал по крайней мере один стартап – сотни по всей стране. Все это мы понимаем, и в своем исследовании делаем скидку на такого рода серьезные допущения. В то же время Russian Angel Monitor – серьезное научное исследование с методологией и необходимым инструментарием, поэтому мы опирались в первую очередь на проверенные данные: публично подтвержденную информацию, базы данных, авторитетные исследования и т.д. (список источников вы можете найти ниже). В тех случаях, когда необходимой нам агрегированной информации не было, мы обращались к опытным и авторитетным участникам рынка. В этой связи мы можем утверждать, что смогли исследовать и посчитать системообразующую часть рынка бизнес-ангельских инвестиций, ту, которая серьезно влияет на его состояние и развитие. **Фокус на проверенной официальной информации это один из принципов Russian Angel Monitor.**

Цель исследования – максимально полно описать и зафиксировать существующий рынок ангельского инвестирования в стране во всей его динамике в контексте мировых ангельских и «общевенчурных» тенденций.

Объектами исследования стали ангельский сегмент венчурного рынка России, а также его субъекты по отдельности: то есть бизнес-ангелы и бизнес-ангельские сообщества. Всего же в опросе участвовало три группы респондентов: бизнес-ангелы (40 человек), руководители бизнес-ангельских групп (15 человек человек), эксперты – участники рынка венчурных инвестиций (15 человек).

Здесь необходимо определиться **кто такой ангел и что такое ангельская сделка**, потому что от этого зависит интерпретация полученных нами данных. Так, любопытно, что единого определения не существует. Мы приняли для себя следующее: «Бизнес-ангел – это частный венчурный инвестор, вкладывающий деньги в инновационные проекты (стартапы) на ранней стадии развития и имеющих потенциал экспоненциального роста». То есть **речь идет только о венчурных инвесторах** – это еще один очень важный принцип. Соответственно, **ангельские сделки** – это частные инвестиции в технологические компании ранней стадии, имеющих перспективы экспоненциального роста.

Здесь необходимо вновь сделать короткое отвлечение на методологические определения. Как можно видеть уже из определения, в нашу статистику по формальным признакам не попадают:

- 1) частные инвестиции в традиционные бизнесы, даже если там присутствует технологическая составляющая (например, системные интеграторы, мобильные операторы и др.).
- 2) частные инвестиции, которые не имеют перспектив многократного (как минимум 3X) роста, так как их нельзя отнести к венчурным (к таким могут быть отнесены многие офлайн-бизнесы, возможно и имеющие технологическую надстройку).
- 3) любые частные биржевые сделки.
- 4) любые непрямые, в том числе и венчурные, инвестиции.
- 5) сделки посевных (ФРИИ) и ангельских фондов (Starta Capital, the Untitled, Altair Capital и др.).
- 6) случаи финансирования, не имеющие инвестиционных целей (гранты, субсидии и др. инструменты такого рода).
- 7) случаи займов от частных лиц (в случаях, если не происходит приобретение долей).
- 8) также не попадают крауд-площадки, собирающие займы для компаний от большого количества частных лиц, в том числе и крупные (такие, например, как StartTrack).

Некоторые исследователи придерживаются других стандартов, расширяя само определение бизнес-ангельства и считая, например, прямые частные инвестиции в традиционные технологические компании или признавая бизнес-ангелом любого инвестора вкладывающегося в организацию напрямую малым чеком. Мы, однако, идем в русле классических опре-

делений, поэтому у нас могут быть разночтения с другими исследователями.

Еще одна методологическая «ловушка» заключается в том, кого считать россиянином и какую сделку – российской, особенно в современных реалиях на венчурном рынке, когда любая компания (к слову, и венчурная тоже) может быть инкорпорирована в любой стране. Тем более, что практика регистрации компаний и сделок на этом рынке очень широка и кроме уже традиционных Кипра, Каймановых или Британских Виргинских островов это могут быть и европейские юрисдикции. Поэтому здесь у исследователей также нет единства. Учитывая тот факт, что мы все равно никогда не можем досконально быть уверенны, где именно совершена сделка, мы решили придерживаться самого верного, пусть и общего, принципа: мы считаем любую сделку, где один из субъектов либо является налоговым резидентом России, либо имеет в стране регулярный бизнес, либо имеет российские корни – то есть может считаться «ментальным россиянином». В определении «национальности» сделки и соответственно ее включения или невключения в статистику мы исходили в первую очередь из принадлежности инвесторов.

Также необходимо понимать, что исследование **базируется в первую очередь** на большом пласте «полевой работы», произведенной его авторами: основу составляет обширный опрос-анкетирование, в котором приняли участие 40 активных бизнес-ангелов (в том числе 10 прошло глубинное интервью), 15 руководителей ведущих бизнес-ангельских групп, объединяющих более 300 бизнес-ангелов по всей России, и 15 внешних экспертов, работающих на венчурном рынке России.

1. Мировой рынок ангельских инвестиций: текущее состояние.

1.1. Рынок США.

Перед тем, как начинать анализ российского рынка, необходимо понять, как выглядит на сегодня мировой рынок. Мы будем опираться на данные 2015 года, так как все ключевые отчеты – CB Insights US Early Stage Tech Report, отчеты Angel Capital Association (ACA) и EBAN (European Trade Association for Business Angels) – выходят с довольно большим опозданием, вплоть до полугода – аналитики за 2016 год пока еще просто нет. Однако в целом, с незначительными оговорками, эти данные дают релевантную картину – по крайней мере для понимания мировых тенденций.

Начнем с США – эта страна, безусловно, является безоговорочным лидером и трендсеттером в том, что

касается венчура. Итак, вот основные цифры, которые представила в своем последнем отчете ACA (Angel Capital Association) по американскому рынку за 2015 год.

ОБЩИЕ ЦИФРЫ

Проинвестировано
\$24 млрд

Число сделок около
71 тыс.

Число бизнес-ангелов около
300 тыс. человек

Средний чек индивидуала
от \$10 тыс. до \$50 тыс.

Число сделок на стадии
seed 17 750

Число сделок на стадии early stage (в российских исследованиях примерно соответствует стадии «стартап»)
31 950

Число сделок на стадии expansion (в российских исследованиях примерно соответствует стадии позднего «стартапа» и ранней «А»)
19 170

Средний чек на каждую сделку
\$347 тыс

Средняя оценка стартапа до входа (pre-money)
\$2,6 млн

ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПО СЕКТОРАМ

Софт **33,9%**

Коммерция **8,7%**

Медицина и здоровье **14,1%**

Медиа **3,8%**

Потребительские товары **2,4%**

Фарма и биотех **7,3%**

Хардвер **2,4%**
Энергетика **1,9%**
Другое **25,5%**

Как мы видим, вкусовые предпочтения в США не сильно отличаются от России, и в дальнейшем этот тезис будет подтвержден документально российской аналитикой.

ТОП-5 РЕГИОНОВ ПО АКТИВНОСТИ В ПРОЦЕНТАХ ОТ ОБЩЕГО ЧИСЛА СДЕЛОК

Калифорния **20,9%**
Southeast **12,2%**
Новая Англия **11,9%**
Great Lakes **10,3%**
Нью-Йорк **9,5%**

Эта информация не несет для нас никакой практической пользы, однако интересна тем, что демонстрирует неочевидные на первый взгляд активные регионы – например, штаты, раскинувшиеся вокруг Великих Озер. При этом Калифорния, являясь, безусловно лидером, не так безоговорочно опережает своих преследователей, как можно было бы ожидать.

ТОП-4 ИСТОЧНИКОВ СДЕЛОК

1. Из личного общения
- 2 Из интернета (имеются ввиду в первую очередь специальные платформы и сервисы)
3. Из акселераторов
4. Из ангельских групп

Любопытно, что сарафанное радио и здесь на первом месте. Также стоит отметить высокую роль специализированных ангельских групп и онлайн-сервисов.

РАЗМЕРЫ АНГЕЛЬСКИХ ГРУПП В ПРОЦЕНТАХ ПО ЧИСЛУ УЧАСТНИКОВ

От 26 до 50 человек **30%**
От 51 до 75 **20%**
От 11 до 25 **15%**
От 101 до 150 **12%**

Надо добавить, что средний размер групп постоянно растет – если в 2012 году он составлял 52 человека, то в 2015 уже 68.

АСА также приводит интересную статистику по такому явлению, которого в России в чистом виде не существует – это ангельские фонды.

РАЗМЕР АНГЕЛЬСКИХ ФОНДОВ

35%
фондов от \$2 млн до \$4 млн
19%
от \$4 до \$6 млн
17%
более \$8 млн
23%
менее \$2 млн

Также весьма показательна статистика по критерию: «на каком расстоянии вы готовы инвестировать?». И если 30% инвесторов это непринципиально, то 24% рассматривают только регион, 17% – свой штат, 14% проекты не более чем на расстоянии 4 часов езды, а 13% – вообще 2 часов. При этом американские ангелы стали гибче – в 2008 году 63% предпочитали инвестировать еще ближе к дому, чем сейчас.

КАКАЯ СТРАТЕГИЯ РАБОТАЕТ

Ниже топ ответов

Портфельная стратегия

Синдикаты

Фокус не только во время и до сделки, но и после нее

Структура самой сделки – конвертируемые займы

Онлайн-платформы для аккредитованных инвесторов

Новые экспериментальные модели для групп (в пример приводятся женщины или более молодые инвесторы)

Забегая вперед, приходится констатировать, что рынок США на сегодня, к сожалению, на несколько порядков мощнее и развитей не только российского, но и любого мирового. Поэтому давая общее понимание мировой ситуации, он является пока для всего остального мира недостижимым бенчмарком. В том же время можно предположить, что здесь мы можем увидеть тенденции, которые позднее придут на другие рынки, в том числе и российский – как это случилось в свое время с ангельскими группами. Очевидно, что следующими «на очереди» стоят акселераторы и различного рода «вспомогательные» сервисы для ангелов. Однако, очевидно, что многие вещи просто не приживутся на других рынках уже в силу их меньшего размера. При этом по инвестиционному фокусу американские бизнес-ангелы вполне соответствуют своим коллегам из Европы и России.

1.2. Рынок Европы.

Однако, если понимание ситуации в США скорее интересно, то осознание европейской гораздо более практически интересно. В ее оценке мы в первую очередь пользовались исследованиями EBAN (European Trade Association for Business Angels) за 2014, 2015 и 2016 годы – в первую очередь отчет European Early Stage Market Statistics за 2015 год (стоит снова напомнить, что аналитика за 2016 год еще не вышла и в Европе).

ОБЩИЕ ЦИФРЫ

Проинвестировано

6,1 млрд €

Число инвесторов

303 650

Число сделок

32 940

Число групп ангелов

470

Европейский рынок показал умеренный рост – гораздо более спокойный, чем США, – на 8,3% с 2013 года. При этом, что интересно, из внушительной суммы в 6,1 млрд евро «видимыми» инвестициями стали «лишь» 607 млн евро, а 5,462 млрд евро – невидимыми (non visible), что напоминает скорее Россию, чем тем же самые США. EBAN зафиксировала также рост числа ангельских групп с 400 в 2011 до 470 в 2015 году.

ЛИДЕРЫ

ВЕЛИКОБРИТАНИЯ:

96 млн €

проинвестировано

ИСПАНИЯ

55 млн €

проинвестировано

ГЕРМАНИЯ

44 млн €

проинвестировано

ФРАНЦИЯ

42 млн €

проинвестировано

ФИНЛЯНДИЯ

36,5 млн €

проинвестировано

Россия даже с учетом падения рынка попала в европейский топ-10, заняв 7 место: EBAN насчитала сделок у нас в стране на 29,1 млн евро (в Турции, расположившейся на 6 месте, их было на 31 млн евро), зафиксировав падение на 4% (к сожалению, Россия единственная в топ-10, кто упал).

До 2014 года российский ангельский рынок не просто был частью международного, но и считался одним из самых перспективных в мире. Так, в 2012 году Dow Jones Venture Source назвал его самым быстрорастущим в Европе. Та же EBAN посчитала лучшим российским годом в современности 2013 год, когда в стране было сделано сделок на 42 млн евро – то есть даже оставшись в таком же объеме, в 2015 году мы бы разделили четвертое место с Францией. Конечно, кризис 2014 год и падение российской валюты отбросили бизнес-ангельские инвестиции в России довольно серьезно. Однако есть все предпосылки считать, что темные дни этого рынка уже за плечами. А почему,

расскажет 2 и 3 главы исследования. Однако ниже еще немного интересной и показательной европейской аналитики.

СРЕДНИЕ РАЗМЕРЫ СДЕЛОК

В одну компанию
184, 271 тыс €

Одной ангельской группы
1, 291, 468 млн €

Одного ангела
19,990 тыс €

По первым двум показателям статистика показывает очень небольшой рост с 2014 года – до 174, 071 тыс евро и 1, 232, 601 млн евро соответственно, в то же время последний демонстрирует очень символическое, на грани погрешности падение – с 20 тыс евро – то есть правильнее назвать его стагнацией.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ (В ДЕНЬГАХ), ТОП-5

ИСТ **22%**

ПРОИЗВОДСТВО **13%**

МЕДТЕХ И ЗАБОТА О ЗДОРОВЬЕ **11%**

БИОТЕХ И НАУКИ О ЗДОРОВЬЕ **11%**

ФИНАНСЫ И БИЗНЕС-СЕРВИСЫ **10%**

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ (В СДЕЛКАХ), ТОП-5

ИСТ **37%**

MOBILE **13%**

«КРЕАТИВНЫЕ ИНДУСТРИИ» **10%**

БИОТЕХ И НАУКИ О ЗДОРОВЬЕ **9%**

ПРОИЗВОДСТВО **7%**

В целом ситуация подтверждает очевидный тренд – ИТ остается непререкаемым лидером по всем параме-

трам. При этом европейские бизнес-ангелы не боятся инвестировать в довольно сложные и технически, инвестиционно проекты в таких областях, как производство или биотех и науки о жизни. В этом смысле они отличаются от своих российских коллег, которые чаще выбирают относительно «легкие технологии».

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ ПО СТАДИЯМ

EARLY STAGE И «СТАРТАП» **40%**

SEED **32%**

PRE-SEED **11%**

ЭКСПАНСИЯ **10%**

PRE-IPO **6%**

Интересная для понимания тенденций информация, особенно в сравнении. Так, европейские ангелы довольно часто входят в крупные «преайпиошные» компании, более того, таких сделок становится больше – годом ранее их было 4%. При этом, в целом идет перефокусировка на более поздние стадии – по сравнению с 2014 годом упали именно ранние стадии, а «экспансия», напротив, выросла.

СИНДИКАЦИИ

Не соинвестируют **14%**
(рост показателя)

С другими инвесторами **11%**
(рост показателя)

С государственными фондами **5%**
(рост показателя)

С институциональными инвесторами **1,5%**
(рост на грани погрешности)

С фэмили-офисами **4%**
(очень легкий рост)

С венчурными фондами **8%**
(рост)

С фондами ранних стадий **11%**
(падение)

С другими ангелами **44%**
(падение)

ИСТОЧНИКИ СДЕЛОК

МЕРОПРИЯТИЯ	23%
ИНТЕРНЕТ (В ТОМ ЧИСЛЕ РАССЫЛКИ)	22%
ЦЕЛЕВЫЕ СООБЩЕНИЯ	19%
ПРЕССА	10%
КООПЕРАЦИЯ С МЕСТНЫМИ ИНСТИТУЦИЯМИ (БАНКИ И Т.Д.)	10%
САРАФАННОЕ РАДИО	7%
СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ	7%

Таким предстает перед нами рынок ангельских инвестиций 2015 года – с некоторым опозданием, но вполне соответствующий нашему пониманию. Приводя европейскую статистику, мы постарались сфокусироваться на самых важных тенденциях: смещение фокуса на более поздние стадии, рост синдикаций и развитие групп (отдельно стоит сказать, что целый ряд цифр также приводится в приложении 1, где даем результаты опроса руководителей российских ангельских групп), . Также в завершение можно отметить ситуацию с выходами в Европе – статистика выглядит весьма оптимистично: 67% всех выходов были положительными (positive return), и это на 7% больше, чем годом ранее. Отдельно надо отметить

Важно, что как страна Россия находится не только в русле тенденций (синдикаты, приоритеты по сделкам, общие цифры), но и в числе лидеров, что с учетом роста нашего рынка дает основания надеяться на возвращение топовых позиций. А как именно выглядит современный этап рынка ангельских инвестиций в России сегодня, вы можете узнать в главах 2 и 2 данного исследования.

2. Рынок профессиональных ангельских инвестиций России в контексте. Современный период: что происходит.

2.1. Текущее состояние рынка России: двухлетний подъем.

Рынок ангельских инвестиций России молод – так же как и сам венчурный рынок страны. Как уже было не раз повторено здесь, оценить в цифрах его довольно сложно в силу фрагментированности и закрытости,

однако проследить динамику развития его последних лет не только можно, но и необходимо. Возьмем «новейшую историю» – 2015 год, когда с одной стороны, экономика страны вошла в кризисную фазу и венчурный рынок вместе с ней вошел в полосу испытаний (2014 год стал для него самым сложным и сопровождался падением как по числу сделок, так и по общему объему инвестиций), а с другой, ангельское сообщество на гребне общего позитивного тренда стало приобретать форму и очертания, становиться тем, что называется комьюнити. До этого ангелы были по сути маргинальной формой венчурного инвестора – этих людей все знали, но это были, что называется «штучные» персоны (лидеры раннего ангельского движения – Павел Черкашин, Алексей Басов, Аркадий Морейнис и др.). Условной точкой отсчета новейшей истории можно считать старт образовательной программы Ready4Equity – первого полноценного курса для начинающих бизнес-ангелов, который сделала НАБА при помощи РВК в середине 2014 года. Курс, на котором преподавали самые активные и популярные ангелы того времени, имел успех, и как «Шинель» Гоголя придала импульс движению писателей-реалистов, так и R4E поспособствовала развитию различного рода ангельских образований, рождению образовательных программ, старту бурных синдикаций.

И хотя уже через несколько месяцев обвалился рубль и российская экономика вошла в пике, однако рынок ангельского инвестирования все равно переживал подъем. Вот как выглядел 2014 год в тенденциях.

Рынок ангельских инвестиций в 2014 году, по разным оценкам, вырос в деньгах примерно на 20% и примерно на 10% в сделках по отношению к предыдущему году.

Ангелы-одиночки пришли к логическому продолжению своей карьеры, начав создавать компании для инвестиций на ранних стадиях и становясь так называемыми «суперангелами»: Игорь Рябенский, Павел Черкашин, Александр Бородич, Игорь Мацанюк. Зачастую такие организации вырастали из постоянных синдикатов бизнес-ангелов. Нередко при этом инвесторы не структурировали фонд (речь не идет о LP), а работали через инвестиционные компании.

Рост активности ангелов в синдикации сделок. Около 80% сделок, по информации НАБА, на российском рынке были сделаны несколькими инвесторами. Таким образом, частным инвесторам удалось увеличить «чек» для стартапа – иногда до \$0,5-1 млн. Отдельные сделки синдицировались благодаря появлению активных клубов бизнес-ангелов (Venture Club, Сколковского клуба бизнес-ангелов, клуба инвесторов бизнес-школы СКОЛКОВО).

Бизнес-ангелы все активнее начали предоставлять follow-up-инвестиции (или bridge-кредиты) в уже проинвестированные проекты.

Так как большинство бизнес-ангелов активнее всего вкладывалось в ИТ-проекты, для которых минимальны ограничения по географии бизнеса, многие русскоязычные инвесторы из США начали поддерживать российские команды (с прицелом на их переезд в Штаты и масштабирование бизнеса).

В центре внимания российских бизнес-ангелов все чаще начали оказываться проекты из Израиля, США и Европы. В портфелях некоторых опытных бизнес-ангелов – таких как Игорь Рябенский – уже более половины проектов не из России.

«**Выходы**»: вот главная проблема, которую указывали все бизнес-ангелы (она, к сожалению, остается бичом российского рынка и по сей день).

Тем не менее, год, как можно заметить, нельзя назвать неуспешным.

На 2015 год пришелся основной кризисный эффект – венчур в России просел, по разным оценкам, и в деньгах, и в сделках не менее, чем на 40%: на какое-то время фонды вообще перестали делать сделки, а начав, тут же стали искать другие рынки (что им в той или иной степени удалось). И в этой ситуации, что интересно, одним из немногих драйверов роста – пусть даже и скорее психологическим – стал ангельский сегмент. Описанные выше тенденции продолжили свое развитие. А именно:

Расцвет ангельского движения. В одной только Москве появилось несколько активных групп, которые не только делают сделки, но и запускают образовательные программы, ездят по регионам: клуб инвесторов бизнес-школы СКОЛКОВО, Venture Club, StartTrack и др. Отдельно можно отметить калининградского предпринимателя и бизнес-ангела Богдана Ярового, который создал и придал жизнь платформе SmartHub.

Рост ангельских инвестиций как по числу сделок, так и по общему объему капитала – на 30-35% в сделках и примерно на 20% в деньгах.

Приход крупных капиталистов (интересный факт: не менее 18 участников рейтинга Forbes 2015 года вложились в стартапы). Среди наиболее активных – Роман Абрамович.

Активно начали пробовать себя в новом жанре технологические предприниматели. По подсчетам Fирма, не менее 36 сделок сделали ИТ-предприниматели, а некоторые, как сооснователь Vkontakte

Илья Перекопский, сделали их даже по несколько.

Стали выходить их тени VC, которые еще раньше начали делать сделки в личных интересах: Борис Рябов (Buran Ventures), Алексей Соловьев (Prostor Capital), Ольга Маслихова (Phystech Ventures) и др.

Появились новые ангелы-лидеры. Это происходит каждый год – в 2014 году такой «звездой» стал Александр Бородич, а в 2015 – Богдан Яровой с 10 сделками.

Вполне оптимистичный «бекграунд» для 2016 года. Действительно, в прошлом году положительные тренды лишь закрепились – это мы увидим в последующих главах.

2.2. 2016 год: российский «пирог инвестиций» в цифрах и фактах.

Итак, как выглядел 2016 год в ангельском сегменте по «официальной» информации. В публичное поле попало 92 сделки, по своим признакам попадающих под определение ангельских (здесь имеет смысл вновь указать на методологию исследования и Приложение 1 с терминологией). В 2015 году таких сделок было насчитано 68 штук, то есть рост публичного рынка составил в числовом выражении порядка 41%. В то же время, в очередной раз необходимо подчеркнуть, что мы не понимаем, какую долю в этом росте играет растущая открытость рынка.

А вот как выглядели пост-фактум-предпочтения частных венчурных инвесторов в 2016 году.

График 1.

СДЕЛКИ ПО СТАДИЯМ



Таким образом, мы видим, что картина выглядит довольно однородно и даже предсказуемо. Позитивным следует признать тот факт, что довольно высоко число сделок на стадии seed – а именно на нее приходится классическая Долина смерти стартапов. В то же время этих денег рынку все еще

недостаточно, и по общим оценкам, выживаемость стартапов именно в цикле, когда они ищут инвестиции менее \$1 млн., довольно низкая, так как инвесторов с таким чеком все еще немного. Однако, именно такие сделки позволяют делать сообщества и организованные группы частных инвесторов – позитивной тенденции, которой мы еще коснемся в этом исследовании.

График 2

ДОЛЯ СИНДИЦИРОВАННЫХ СДЕЛОК

ДА **53** СДЕЛКИ

НЕТ **39** СДЕЛКИ

Число совместных сделок предсказуемо высоко – хотя может быть и выше – в опросе, и в частных разговорах принципиальных их противников отмечено не было. Единственные объективные обстоятельства, которые могут мешать этому тренду это все та же фрагментированность рынка, когда новые игроки, особенно из регионов, просто не имеют возможности обмениваться информацией или взаимодействовать с другими ангелами или группами ангелов. Также единоличные сделки заключают крупные частные инвесторы, для которых высокий чек не является существенным фактором. Интересно отметить, что растет число разнородных синдикаций, когда в раунде участвуют не только частные лица, но и фонды, причем не обязательно ранних стадий, но даже уровня серий А и В. Это можно расценить как позитивный тренд, говорящий о расширении связей всех участников рынка.

Если весь российский венчурный рынок сфокусирован на ИТ, то ангельский сегмент безусловно на самом острие этого фокуса. Неудивительно – частные инвесторы, обычно обладая самым скромным капиталом, вынуждены нести все риски в одиночку. Самый очевидный способ – инвестиции в наиболее «быстрооборачиваемые» и понятные технологии (это не российская, а мировая специфика). И если российские венчурные фонды больше всего «любят» софт и интернет, то частные инвесторы почти всегда отдают свои деньги в интернет. Цифры красноречивы – сделки вне интернета абсолютно штучное явление. А такие сложные и инвестиционно-затратные технологии, как биотех и промтех, почти не встречаются

График 3

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ ПО СЕКТОРАМ

ИНТЕРНЕТ **71** СДЕЛКА

СОФТ **5** СДЕЛОК

ПРОМТЕХ **4** СДЕЛОК

УСТРОЙСТВА **3** СДЕЛКИ

БИОТЕХ **2** СДЕЛКИ

Анализ инвестиционно-вкусовых предпочтений ангелов внутри категорий интереснее. Абсолютно очевидно из цифр, что наиболее привлекательными инвесторы видят сервисы – как B2B, так и B2C. Как можно заметить, палитра приоритетов очень разнообразна, причем в списках высоких приоритетов совсем не оказалось, например, электронной коммерции, социальных сетей и мессенджеров, которые в прошлые годы стабильно были в числе лидеров, но оправдав ни технологических, ни инвестиционных авансов, быстро сошли со сцены. Впрочем, несколько прошлогодних хедлайнеров – медиа и реклама – все еще держится в топе. А вот новомодные темы – фудтех и финтех – зашли, но слабо. Несмотря на это, бизнес-ангелы оказались более разнообразными, чем венчурные фонды.

График 4

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ ПО ПОДСЕКТОРАМ

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ **18** СДЕЛОК

СЕРВИСЫ **16** СДЕЛОК

МЕДИА **5** СДЕЛОК

ФУДТЕХ **5** СДЕЛОК

РЕКЛАМА **4** СДЕЛКИ

ФИНТЕХ **4** СДЕЛКИ

График 5

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ ПО КАТЕГОРИЯМ

B2B **21** СДЕЛКИ

B2C **71** СДЕЛКА

Инвестиционные предпочтения ангелов по категориям выглядят также прогнозируемо: B2C сектор выигрывает с заметным перевесом. Частные инвесторы с относительно небольшим чеком, с одной стороны, сами выбирают коньюмерские проекты, где потенциальный срок выхода бизнеса на понятные перспективы короче, а с другой, потребительские проекты обычно требуют меньших инвестиций в силу своей специфики. Интересно, что ситуация в сегменте более крупных венчурных сделок вот уже много лет выглядит обратнопропорционально – российские венчурные фонды на протяжении последних пяти лет предпочитают B2B-решения.

В завершение интересно привести несколько цифр из «неофициальной статистики» – тех цифр, которые авторам исследования были сформированы в ходе анкетирования частных инвесторов и которые, к сожалению, проверить и подтвердить документально невозможно. Так, группа ТОП-25 бизнес-ангелов (которые, по сути, и формируют движение бизнес-ангельства в России) по числу инвестиций в 2015 году заключила по собственным данным, 142 сделки, а в 2016 – 148 сделок (то есть больше, чем «официальный рынок»). Число выходов, по собственной информации, за тот же период составило 6 и 8 штук соответственно.

График 6

ЧИСЛО СДЕЛОК И ВЫХОДОВ ТОП-25 АНГЕЛОВ РОССИИ



Сухой анализ полученных цифр демонстрирует следующие тенденции 2016 года, важные для дальнейшего развития рынка.

Рост ангельского рынка не менее чем на 30% по числу сделок (оценить общий объем невозможно, потому что этот показатель даже у публичных сделок очень часто закрыт). Также этот показатель можно трактовать и как повышение прозрачности этого рынка.

Увеличилось количество новичков-инвесторов на 25-30%. Кризис ликвидности подталкивал людей со свободными деньгами искать новые стратегии инвестиций, а так как традиционные инструменты опробованы – пришла очередь стартапов. Поэтому в ангелы

пришло много средних предпринимателей и топ-менеджеров корпораций (этого тренда мы еще коснемся).

Люди из крупного бизнеса продолжили пробовать свои силы в ангельстве. Экс-руководитель администрации президента Александр Волошин на пару с CEO и совладельцем «Русагро» Максимом Басовым профинансировал биотех-стартап Genotek. Владелец «Р-Фарм» и сопредседатель «Деловой России» Алексей Репик вложил в российский сервис Grabr. Владелец «Инком» Сергей Козловский дал 300 миллионов рублей оператору бесконтактных платежей PayQR. Количество же подобных сделок, так и не попавших в публичное поле, неизвестно, но очевидно, что их больше в разы.

Еще активнее стали вкладываться известные ИТ-предприниматели, причем даже ранее не замеченные среди инвесторов. Например, основатель «Яндекса» Аркадий Волож, проинвестировавший израильский NeuroSteer и турецкий Getir. Основатель KUPI VIP Оскар Хартман и сооснователь QIWI Сергей Солонин уже давно и разными способами поддерживали молодой венчур. У Оскара есть несколько собственных крупных и малых инвестиций, кроме этого он LP как минимум в одном венчурном фонде Simile Ventures (до этого его связывали и с акселератором FastLane Ventures). Сергей тоже, по словам источников, LP сразу в нескольких фондах, не связанных с QIWI (при том, что у QIWI есть QIWI Venture), да и сам очень активно вкладывает.

Грядет новая смена поколений. Самые «старые» ангелы – как их еще называют «брендовые» – либо отошли от активного инвестирования (Алексей Басов – вице-президент «Ростелекома»), либо организовали собственные фонды (Игорь Рябенский – Altair, Павел Черкашин – Vestor.In, Игорь Мацанюк тоже LP и делает собственные сделки).

Организации ангелов – НАБА, Venture Club, Клуб инвесторов бизнес-школы СКОЛКОВО, SmartHub, StartTrack, Altair Club и т.д. – продолжили спокойное планомерное развитие. Инвестировать вместе чаще дешевле и спокойнее, особенно для начинающих инвесторов.

Закрытость рынка «растопливалась» довольно медленно. Оцените разницу в цифрах: сколько сделок каждого ангела сумели найти мы и сколько называют они сами.

3. Рынок от первого лица – крупным планом.

В предыдущих параграфах была приведена сугубо статистическая картина состояния рынка, и особенно интересно будет держать ее в голове на фоне после-

дующего анализа, который базируется уже на опросе активных участников рынка – как уже было отмечено, в ходе исследования было проанкетировано, в том числе и в ходе персональных глубинных интервью, 55 бизнес-ангелов со всей страны, включая 15 лидеров официальных и неформальных сообществ и групп. Все вопросы – 45 штук – были разбиты таким образом, что формировали 4 направления: автопортрет участников рынка (включая их инвестиционные стратегии), оценку ими текущего состояния рынка и его тенденций, описание вызовов рынка и, наконец, оценку предложенных исходя из анализа рынка потенциальных точек роста.

Итак, вот как видят себя, рынок и его вызовы его непосредственные участники.

3.1. Самоидентификация участников рынка и их стратегии.

Собственное позиционирование

Здесь уместно вновь вернуться в самое начало исследования – к определению самого понятия «бизнес-ангел». Итак, как определяют себя непосредственно инвесторы.

Серийными бизнес-ангелами, которые делают не менее 2 сделок в год, считают себя 55,26% опрошенных. Несерийными инвесторами, которые нерегулярно, время от времени, делают сделки – 44,74%. У этих инвесторов от 1 до 3 компаний в портфеле.

ИНВЕСТИРОВАЛИ ЛИ В 2016 ГОДУ

ДА **79,49%**
 НЕТ **20,51%**

ПРИОРИТЕТНЫЕ СЕКТОРА ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

ИТ **84,21%**
 БИОТЕХ, ПРОМТЕХ И ДРУГИЕ ТЕХНОЛОГИИ **47,37%**

ПРИОРИТЕТНЫЕ СТАДИИ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

ПРЕСИД (ЕСТЬ ИДЕЯ, КОНЦЕПЦИЯ) **57,58%**

СИД (ПРОТОТИП, ПРОДУКТ, ПЕРВЫЕ МЕТРИКИ) **84,85%**

СТАРТАП (ПРОДУКТ НА РЫНКЕ, ПОДТВЕРЖДЕНА БИЗНЕС-ГИПОТЕЗА) **51,52%**

БОЛЕЕ ПОЗДНИЕ СТАДИИ **12,12%**

СТАДИИ, НА КОТОРЫХ ИНВЕСТИРУЮТ В БОЛЕЕ «ТЯЖЕЛЫЕ» ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ (биотех, промтех и др.)

ПРЕСИД **47,62%**

СИД **66,67%**

СТАРТАП **71,43%**

БОЛЕЕ ПОЗДНИЕ **14,29%**

ПРИОРИТЕТНЫЕ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПОДСЕКТОРА

DATA **48,72%**

FINTECH **43,59%**

EDU **38,46%**

VR/AR **33,33%**

HEALTH **30,77%**

AI **30,77%**

FOODTECH **28,21%**

ENERGY **20,51%**

CYBER **17,95%**

AERO **15,38%**

AUTO **15,38%**

SPACE **2,56%**

BIO **15,38%**

ДРУГИЕ **35,90%**

В КАКОМ РЕГИОНЕ ИНВЕСТИРУЮТ

МОСКВА **64,86%**
В ДРУГОМ **35,14%**

УЧАСТИЕ В СИНДИКАЦИЯХ

Рост синдикаций один из важнейших трендов последних лет, также являющийся и катализатором роста рынка, поэтому этой тематике был посвящен целый блок вопросов.

ДА, ВСЕ СДЕЛКИ СИНДИЦИРОВАНЫ
15,38%

ДА, БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ СДЕЛОК ПОРТФЕЛЯ
45,39%

ПРЕДПОЧИТАЮ ИНВЕСТИРОВАТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНО
30,77%

НЕ СИНДИЦИРУЮ
10,26%

БЫЛИ ЛИ СДЕЛКИ 2016 СИНДИЦИРОВАННЫ И С КЕМ, ЕСЛИ ДА

НЕ БЫЛИ **13,33%**

ДА, С ДРУГИМИ АНГЕЛАМИ **76,67%**

ДА, В РАМКАХ СИНДИКАТА **23,33%**

ДА, С ФОНДАМИ **23,33%**

ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ ЛИ ВЫ В ИНВЕСТИЦИЯХ ЗА РУБЕЖОМ

ДА **84,21%**

НЕТ **15,79%**

ИНВЕСТИРУЕТЕ ЛИ ЗА РУБЕЖОМ

ДА **66,67%**

НЕТ **33,33%**

ПРОЦЕНТ ЗАРУБЕЖНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

МЕНЕЕ 10 ПРОЦЕНТОВ СДЕЛОК **38,24%**

ОТ 11 ДО 30 ПРОЦЕНТОВ СДЕЛОК **29,41%**

ОТ 51 ДО 80 ПРОЦЕНТОВ СДЕЛОК **14,71%**

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ РЕГИОНЫ

США **78,38%**

ЕВРОПА **64,86%**

АЗИЯ **35,14%**

СНГ **21,62%**

БЛИЖНИЙ ВОСТОК **13,51%**

Итак, по итогам опроса вырисовывается довольно интересный портрет частного венчурного инвестора. Во-первых, мы имеем дело с по большей части серийными инвесторами, которые весьма активно делали сделки в течение года. Они выделяют для себя в первую очередь ИТ (что неудивительно), и все-таки довольно «всеядны», как внутри этой темы, так и вне ее – рассматривают даже такие сложные инвестиционные темы, как протех и биотех. Приоритетная стадия – посев. Большая часть готова к синдикациям, причем существенный процент делает сделки не только с коллегами, но и с фондами – это интересно и говорит о развитии рынка. Внутри страны они предпочитают действовать пока в основном в Москве – предсказуемый и не довольно невеселый тренд. При этом российские инвесторы также очень активно интересуются выходом на мировой масштаб – и более половины уже это сделало – причем сразу на столь высоко конкурентный рынок, как США. Таким образом, серийные российские бизнес-ангелы предстают перед нами весьма высококвалифицированными, опытными и активными инвесторами. Еще раз особо хочется отметить их активный интерес к самым разным инвестиционным темам.

3.2. Оценка состояние рынка и трендов.

В этой части опроса мы попросили респондентов прокомментировать выявленные тенденции рынка либо указать важные по их собственному мнению тренды.

Общая оценка рынка

Превалирующую оценку наиболее точно отражает две следующие цитаты респондентов: «Рынок незрелый, но динамика хорошая» и «Тяжелый, но перспективный. При общем оптимистичном отношении (порядка 80% ответов) все мнения были все-таки двойственными. Такие проблемы рынка выделили опрошенные: незрелость, рискованность, нелучший пайплайн, непубличность. Интересным также оказался ответ на вопрос, считают ли бизнес-ангелы российский рынок европейским. «Нет» ответило 74,36%, «да» 25,64%.

ВАЖНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

ОЧЕНЬ ВАЖНЫЙ ВОПРОС С ДОВОЛЬНО НЕОЖИДАННЫМИ ВЫВОДАМИ.

УХОД ИЗВЕСТНЫХ АНГЕЛОВ
НА ИНОСТРАННЫЕ РЫНКИ

64,86%

РОСТ ЧИСЛА УЧАСТНИКОВ

56,76%

РОСТ ЧИСЛА ОБЪЕДИНЕНИЙ

54,05%

РОСТ ПУБЛИЧНОЙ АКТИВНОСТИ

37,84%

РОСТ АКТИВНОСТИ ТЕМАТИКИ
БИЗНЕС-АНГЕЛЬСТВА

35,14%

РОСТ ПРОЗРАЧНОСТИ

32,43%

СЧИТАЕТЕ ЛИ РЫНОК ПРОЗРАЧНЫМ?

НЕТ **74,36%**

ДА **25,64%**

Этот блок вопросов скорее не стал неожиданностью, подтвердив тенденции, выявленные еще в ходе ста-

тистического анализа. Респонденты еще раз отметили проблемы непрозрачности рынка, заявив, по сути, что считают его самобытным, не европейским (сложно сказать, является ли это комплиментом для него). При этом тренд по уходу на зарубежные рынки самой активной части инвесторов воспринимается их коллегами как более важный факт на сегодняшний день (при этом мы держим в голове, что большая часть респондентов планирует делать сделки вне России, а не малая часть уже это делает), чем, скажем, общий рост числа частных инвесторов. Пожалуй, это косвенно также свидетельствует о развитии рынка – очевидно, «активу» российских бизнес-ангелов уже тесно в стране.

3.3. Оценка вызовов и проблем.

Безусловно, важнейшая часть опроса, которая позволяет понять больные места рынка от самих его участников. Вот как ранжировали проблемы непосредственно бизнес-ангелы.

ВЫЗОВЫ ЮРИДИЧЕСКИ- ПРАВОВОГО ХАРАКТЕРА

НЕВОЗМОЖНОСТЬ ДОЛЖНОЙ ЗАЩИТЫ
ПРАВ ИНВЕСТОРОВ

72,97%

НЕВОЗМОЖНОСТЬ УЧЕСТЬ ВСЕ НЮАНСЫ
В РОССИЙСКОМ ПРАВЕ

72,97%

НЕВОЗМОЖНОСТЬ ЗАЩИТЫ ПРАВ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

54,05%

НЕВОЗМОЖНОСТЬ ДОЛЖНОЙ ЗАЩИТЫ
ПРАВ МИНОРИТАРИЕВ

45,95%

НЕВОЗМОЖНОСТЬ СТРУКТУРИРОВАТЬ
В РОССИЙСКОЙ ЮРИСДИКЦИИ

32,43%

НЕСОВЕРШЕНСТВО СИСТЕМЫ
НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

29,73%

ВЫЗОВЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ХАРАКТЕРА.

Все еще остается сильным запрос рынка (особенно новых его участников) на образовательные програм-

мы – именно поэтому это стало одной из важных тем опроса. На вопрос «нужны ли образовательные инициативы» ответы распределились следующим образом.

ДА **78,95%**

НЕТ **21,05%**

УДОБНЫЕ ФОРМАТЫ ОБУЧЕНИЯ

КОМПЛЕКСНАЯ, НА НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ
21,62%

КОРОТКИЕ, МОДУЛЬНЫЕ, ПО 2-3 ДНЯ
61,62%

КОРОТКИЕ (ОТ НЕСКОЛЬКИХ ЧАСОВ ДО 1 ДНЯ)
ПО КОНКРЕТНЫМ ТЕМАМ
54,05%

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ
45,95%

ИСТОЧНИКИ СТАРТАПОВ

Одна из традиционных проблем, которую отмечают российские венчурные инвесторы всех стадий – неудовлетворительное число новых стартапов на рынке. Поэтому ответ на соответствующий вопрос должен был лучше понять механику поиска объектов для инвестирования.

ПО РЕКОМЕНДАЦИЯМ
72,97%

ОТРАСЛЕВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ
54,05%

В ИНКУБАТОРАХ И АКСЕЛЕРАТОРАХ
54,24%

В ОБЪЕДИНЕНИЯХ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ
40,54%

СРЕДНЕЕ СОСТОЯНИЕ СТАРТАПОВ

Инвесторам было предложено оценить средний уровень проектов по десятибалльной шкале. В топ попало две оценки.

НА «3» **23,68%**

НА «5» **21,05%**

Примечательно, что высшие оценки – «9» и «10» – не поставил никто.

КАК ИЗМЕНИЛОСЬ КАЧЕСТВО ПРОЕКТОВ

ИНТЕРЕСНЕЕ И КАЧЕСТВЕННЕЕ
57,89%

НЕ ИЗМЕНИЛОСЬ
34,21%

СТАЛИ ХУЖЕ
7,89%

ПРОБЛЕМЫ СТАРТАПОВ

ОТСУТСТВИЕ ВНЯТНОЙ БИЗНЕС-МОДЕЛИ
73,68%

СЛАБАЯ КОМАНДА
68,42%

ОРИЕНТАЦИЯ НА УЗКИЙ РЫНОК
55,26%

НЕИНТЕРЕСНАЯ ИЛИ НЕПЕРСПЕКТИВНАЯ ИДЕЯ
44,74%

НЕВОЗМОЖНОСТЬ МАСШТАБИРОВАНИЯ
42,11%

ОТСУТСТВИЕ НОУ-ХАУ ИЛИ IP
34,21%

Мы видим, что основными проблемами на сегодня ангелы видят сложности, связанные с их собственной защитой как акционеров в российском праве и неудобством заключения сделок в стране. Стартапами в среднем они довольны и, что важнее, видят положительную динамику. Хуже, что пока экосистема не научилась в полной мере удовлетворять потребность ангелов в стартапах, потому что инвесторы все еще находят более 2/3 сделок по рекомендациям. Часть наших гипотез, как это бывает в исследованиях, оказались недостаточно мощными. Так, в целом не испытывает рынок проблем с коммуникацией. Отрицательно ответили на соответствующий вопрос

52,63%. Однако равное число – 21,05% ангелов – ответило, что испытываю сложности в коммуникациях с фондами, государственными институтами развития и другими ангелами.

3.4. Потенциальные точки роста от первого лица.

В этом блоке мы спрашивали инвесторов о том, что именно может помочь рынку развиваться дальше. Основные точки, которые держали рынок в последние два года, мы предложили им оценить, основываясь на статистике: господдержка, ангельские сообщества, новички. Также респонденты выявили собственные точки.

ЧТО МОЖЕТ ПРИДАТЬ ИМПУЛЬС РЫНКУ

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ
57,89%

НАЛОГОВЫЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ
55,62%

ПОВЫШЕНИЕ ОТКРЫТОСТИ
50%

ГОСПОДДЕРЖКА
31,58%

НАДО ЛИ ГОСУДАРСТВУ ПОДДЕРЖИВАТЬ РЫНОК

ДА **84,26%**

НЕТ **15,38%**

СОСТОИТЕ ЛИ В ФОРМАЛЬНЫХ ИЛИ НЕФОРМАЛЬНЫХ КЛУБАХ/ОБЪЕДИНЕНИЯХ

Рост активности бизнес-ангельских объединений один из наиболее бесспорных и мощных трендов как 2016, так и 2015 года, и мы даже решили провести опрос лидеров ангельских групп, вынеся его в отдельное приложение (Приложение 1). Здесь мы посмотрим, считают ли сами ангелы эту тенденцию определяющей, а роль организаций высокой.

ДА, СОСТОЮ В ОДНОМ
47,37%

ДА, В 2 И БОЛЕЕ
26,32%

НЕТ
26,32%

ПЛЮСЫ УЧАСТИЯ В КЛУБАХ

ВОЗМОЖНОСТЬ СИНДИКАЦИИ
86,49%

ДОСТУП К ПАЙПЛАНУ
81,08%

ОБМЕН ОПЫТОМ
78,38%

НЕТВОРКИНГ И СВЯЗИ
62,16%

ЕСТЬ ЛИ ИНТЕРЕС СО СТОРОНЫ НЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ИНВЕТОРОВ?

Еще один важный тренд 2016 года – рост активности непрофессиональных (пока) частных венчурных инвесторов. И снова вопрос в том, чувствуют ли его профессиональная часть сообщества.

ДА **86,84%**

НЕТ **13,16%**

ПО ИТОГАМ 2016 ГОДА

СТАЛО БОЛЬШЕ АНГЕЛОВ ИЗ ЧИСЛА КОРПОРАТОВ
44,12%

СТАЛО БОЛЬШЕ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ ИЗ ЧИСЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
38,24%

БОЛЬШЕ НОВЫХ АНГЕЛОВ
8,82%

МЕНЬШЕ НОВЫХ АНГЕЛОВ
8,82%

Итак, по итогам последнего блока вопросов бизнес-ангелы подтвердили все гипотезы, которые были сделаны на основе статистических данных. Действительно, сообщество все еще нуждается в поддержке государства, причем финансовые инструменты пока находятся на первом месте. Подавляющее большинство отмечает рост числа новых игроков и по большей части это представители корпоративного мира. Почти половина опрошенных состоит в ангельском объединении, имея своей целью найти пайплайн или зайти совместно с коллегами в сделку.

4. Выводы и прогнозы.

Сами участники более чем оптимистичны в своих прогнозах на 2017 год. Рост рынка предсказывают более **70% опрошенных**. Как можно отметить, для такой оценки есть все предпосылки: общий рост рынка, рост числа его участников, рост ангельских групп, достаточное количество капитала на нем, внимание от государства и т.д. – достаточно вернуться к пп. 2 и 3 данного исследования.

Если еще раз аккумулировать итоги опроса, то вырисовывается следующая картина:

АНГЕЛЫ ВЫДЕЛЯЮТ ДЛЯ СЕБЯ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ИТ, НО В ЦЕЛОМ «ВСЕЯДНЫ».

ПРИОРИТЕТНАЯ СТАДИЯ – ПОСЕВ.

БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ДЕЛАЕТ СИНДИКАЦИИ И ГОТОВА К НИМ.

ПОЧТИ ПОЛОВИНА ОПРОШЕННЫХ СОСТОИТ В АНГЕЛЬСКОМ ОБЪЕДИНЕНИИ, ИМЕЯ СВОЕЙ ЦЕЛЮ НАЙТИ ПАЙПЛАЙН ИЛИ ЗАЙТИ СОВМЕСТНО С КОЛЛЕГАМИ В СДЕЛКУ.

ТЕКУЩИЙ ОСНОВНОЙ РЫНОК АКТИВНОСТИ МОСКВА.

ИНТЕРЕСУЮТСЯ ВЫХОДОМ НА МИРОВОЙ РЫНОК, И БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ УЖЕ ЭТО СДЕЛАЛО (ПРИОРИТЕТ США).

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СВЯЗАНЫ С ЗАЩИТОЙ АКЦИОНЕРОВ В РОССИЙСКОМ ПРАВЕ И НЕУДОБСТВОМ ЗАКЛЮЧЕНИЯ СДЕЛОК В СТРАНЕ.

СТАРТАПАМИ В СРЕДНЕМ ОНИ ДОВОЛЬНЫ И, ЧТО ВАЖНЕЕ, ВИДЯТ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ.

ОСНОВНОЙ СПОСОБ ПОИСКА СТАРТАПОВ – ПО РЕКОМЕНДАЦИЯМ.

ДВИЖЕНИЕ НУЖДАЕТСЯ В ПОДДЕРЖКЕ ГОСУДАРСТВА, ПРИЧЕМ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОКА НАХОДЯТСЯ НА ПЕРВОМ МЕСТЕ.

ВСЕ ОПРОШЕННЫЕ ОТМЕЧАЮТ РОСТ РЫНКА.

ПОДАВЛЯЮЩЕЕ БОЛЬШИНСТВО ОТМЕЧАЕТ РОСТ ЧИСЛА НОВЫХ ИГРОКОВ И ПО БОЛЬШЕЙ ЧАСТИ, ПО ИХ ОЦЕНКЕ, ЭТО ПРЕДСТАВИТЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО МИРА.

Одновременно необходимо акцентировать внимание на традиционных для рынка проблемах. К ним можно отнести следующие.

Низкое число выходов. Структурная проблема всего венчурного рынка, ключ к которой не найдет и сегодня. 8 штук безусловно недостаточно много для такого крупного рынка, как Россия.

Фрагментированность рынка. Рынок разрознен и хотя постепенно отдельные регионы выходят на общую карту (Калининград, Нижний Новгород, Самара – обычно этому помогает наличие либо инициативной группы игроков, либо явного лидера процесса), темных пятен все еще много: так, абсолютно темным пятном является территория за Уралом.

Низкая прозрачность. Об этом говорили сами участники, то же свидетельствуют и факты: например, невозможность, по сути, измерить рынок в деньгах. Рынок безусловно заметно подтянулся по этому показателю за последние два года, однако работы здесь все еще много.

Пробелы в образовании. Целый параграф в нашем исследовании был посвящен такому относительно новому явлению, как новички от крупного бизнеса в лице топ-менеджеров, или, напротив, малые и средние предприниматели. Обладая и желанием, и необходимым капиталом, они на старте тем не менее плохо понимают специфику венчурного рынка и нуждаются по крайней мере в «курсе молодого бойца», а лучше полноценном коротком образовании наподобие Ready4Equity (который имел как раз такие цели).

В самом конце интересно будет привести статистику, которую нам дал **опрос внешних экспертов – участников венчурного рынка:** представителей венчурных фондов, экосистемных организаций, в том числе государственных. Приводить всю статистику ответов смысла здесь нет, так как она в целом подтверждает уже описанные ранее тренды, однако весьма интересно привести несколько прямых цитат, касающихся прогнозов развития этого рынка.

ПАРТНЕР ВЕНЧУРНОГО ФОНДА

Будет потепление, общий экономический климат в стране постепенно восстанавливается, объемы инвестиций увеличатся, фокус сделок будет расширяться (от IT в другие сегменты). Я вижу, что крупные компании интересуются новыми технологиями

ИНВЕСТИДИРЕКТОР ПОСЕВНОГО ФОНДА

Нет ожидания существенных изменений, будет однозначно несколько крутых экзитов, видно что есть созревшие компаний. Будет несколько громких схлопов/банкротств. Несколько крупных инвестиций.

УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР ВЕНЧУРНОГО ФОНДА

Поскольку все ждут некоторого роста – от отмены санкции и роста нефти, а венчур идет с большой задержкой (в полгода), поэтому я думаю, что год будет на уровне 2016 по количеству сделок и объему. А вот следующий в случае отмены санкций будет лучше.

ТОП-МЕНЕДЖЕР ВЕНЧУРНОЙ СТРУКТУРЫ

Я очень надеюсь, что рынок минимум удвоится и появится десяток новых имен, кто активно инвестирует в стартапы, придерживаясь какой-либо адекватной стратегии. Плюс увеличится количество компаний с инвесторами из России, которые поднимут деньги на различных международных рынках.

Список источников

1. Исследования: CB Insights US Early-Stage Tech Report 2016; Angel Capital Association: Angel Investment in the US, 2016; European Early-Stage Market Statistics 2015, EBAN; Обзор российского венчурного рынка за 2015 год RMG Partners; Рейтинг венчурных фондов за 2016 год Firma, PBC, EY; Рейтинг бизнес-ангелов за 2016 год от Firma, PBC, НАБА; Venture Barometer 2016 от Prostor Capital.

3. Федеральные и специализированные СМИ: «Ведомости», «Коммерсант», Forbes, PBC Daily, Firma.

4. Базы TechCrunch, AngelList.

5. Иностранные СМИ: TechCrunch, The NextWeb, VentureBeat, Business Insider, Tech.eu.

6. Данные личного опроса авторов исследования.

Приложения

Приложение 1

Опрос руководителей ангельских групп

Приложение 2

Указатель терминов и понятий

Приложение 3

Географическая карта активности ангельского рынка России: Самара крупным планом

Приложение 4

Лидеры рынка:
топ-25 наиболее активных бизнес-ангелов

Приложение 5

Самые крупные сделки российского рынка

Приложение 6

Кейсы: самые яркие сделки российского рынка 2016 года

Приложение 7

Кейсы – вызовы российского рынка

Приложение 1

Опрос руководителей ангельских групп

В этом году мы решили вынести в отдельное приложение исследование, связанное с ростом бизнес-ангельских образований, так как считаем его одним из важнейших трендов последних лет. Мы приводим статистику, которую нам дал опрос руководителей ангельских групп – 15 человек – людей, которые видят рынок немного шире других его участников уже по роду своей деятельности. Забегая вперед, ситуация выглядит разнонаправленно – с одной стороны, налицо явный рост как в число сделок, так и в числе участников. С другой – опрос выявляет те же проблемы: закрытость и нежелание делиться информацией.

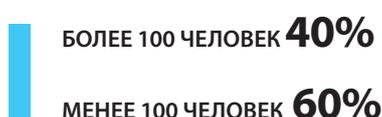
КОЛИЧЕСТВО ИНВЕСТИЦИ ВАШЕЙ ГРУППЫ



КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ ГРУППЫ



КОЛИЧЕСТВО АНГЕЛОВ, КОТОРЫЕ НАХОДЯТСЯ В ВАШЕЙ СЕТИ И ПОЛУЧАЮТ РЕГУЛЯРНУЮ РАССЫЛКУ



ГОТОВЫ ЛИ ПУБЛИКОВАТЬ СТАТИСТИКУ ПО КОЛИЧЕСТВУ АНГЕЛОВ В СЕТИ КОНТАКТОВ



КОЛИЧЕСТВО АНГЕЛОВ, КОТОРЫЕ РЕГУЛЯРНО ПОСЕЩАЛИ МЕРОПРИЯТИЯ ИЛИ УЧАСТВОВАЛИ В ДРУГОГО РОДА АКТИВНОСТЯХ ВАШЕЙ ГРУППЫ



ГОТОВЫ ЛИ ПУБЛИКОВАТЬ СТАТИСТИКУ ПО КОЛИЧЕСТВУ ПОСЕТИТЕЛЕЙ ВАШИХ МЕРОПРИЯТИЙ



КОЛИЧЕСТВО АНГЕЛОВ, КОТОРЫЕ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ В СДЕЛКАХ ГРУППЫ В 2016 ГОДУ



ГОТОВЫ ЛИ ПУБЛИКОВАТЬ СТАТИСТИКУ ПО КОЛИЧЕСТВУ АНГЕЛОВ, ПРИНЯВШИХ УЧАСТИЕ В ВАШИХ СДЕЛКАХ

ДА **25%**

НЕТ **75%**

БЫЛИ ЛИ ВЫХОДУ У УЧАСТНИКОВ ВАШЕЙ ГРУППЫ В 2016 ГОДУ

ДА **25%**

НЕТ **75%**

КАКОЕ КОЛИЧЕСТВО ИНВЕСТОРОВ В СРЕДНЕМ ПРИНИМАЛО В КАЖДОЙ СДЕЛКЕ В 2016 ГОДУ

4 БОЛЕЕ **2**

9 МЕНЕЕ **2**

ПО ВАШИМ ПРОГНОЗАМ, В 2017 ГОДУ КОЛИЧЕСТВО ВАШИХ ЛИЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ИЛИ ИНВЕСТИЦИЙ ВАШЕЙ ГРУППЫ

ВЫРАСТЕТ **90,91%**

УПАДЕТ **9,09%**

КАК ВЫ ПРИВЛЕКАЕТ В СВОЙ КЛУБ НОВЫХ УЧАСТНИКОВ?

КУРСЫ ПО ИНВЕСТИЦИЯМ **41,67%**

ЧЕРЕЗ ТЕКУЩИХ УЧАСТНИКОВ **83,33%**

САРАФАННОЕ РАДИО **66,67%**

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ИНСТИТУТАМИ РАЗВИТИЯ **25,00%**

PR, ПУБЛИКАЦИИ В СМИ **33,33%**

РАБОТА С КОРПОРАЦИЯМИ **25,00%**

КОНТАКТЫ С ВЫПУСКНИКАМИ БИЗНЕС-ШКОЛ

25,00%

ПУБЛИЧНАЯ АКТИВНОСТЬ **41,67%**

РАССЫЛКИ И АКТИВНОСТЬ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ **33,33%**

МЕРОПРИЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ **75,00%**

ДРУГОЕ **16,67%**

ЗДЕСЬ МОЖНО ПРИВЕСТИ АНАЛОГИЧНУЮ СТАТИСТИКУ ЕВАН ПО ЕВРОПЕ.

САРАФАННОЕ РАДИО **92%**

С ПОМОЩЬЮ ЧЛЕНОВ КЛУБА **85%**

С ПОМОЩЬЮ МЕРОПРИЯТИЙ **80%**

ИНТЕРНЕТ **38%**

СТАТЬИ В ПРЕССЕ **37%**

ЦЕЛЕВОЕ ПРИВЛЕЧЕНИЕ **37%**

С ПОМОЩЬЮ АССОЦИАЦИЙ ВЫПУСКНИКОВ **17%**

ПРОГРАММЫ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ **12%**

КОНТАКТЫ С КОРПОРАЦИЯМИ **12%**

КОНТАКТЫ С МЕСТНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ИНСТИТУЦИЯМИ **10%**

СПОСОБЫ МОНЕТИЗАЦИИ ВАШЕГО КЛУБА

ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ОТ АНГЕЛОВ ЗА УСПЕХ СИНДИЦИРОВАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЕЙ СДЕЛОК **33,33%**

ЧЛЕНСКИЕ ВЗНОСЫ **25,00%**

ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ЗА УСПЕХ СИНДИЦИРОВАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

СДЕЛОК

25,00%

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПЛАТЯТ КОМИССИЮ
С ПРИВЛЕЧЕННЫХ СРЕДСТВ

41,67%

**СНОВА ЛЮБОПЫТНО
ОБРАТИТЬСЯ К ЕВРОПЕЙСКОЙ
СТАТИСТИКЕ, УЗНАВ,
КАК МОНЕТИЗИРУЮТСЯ
МЕСТНЫЕ КЛУБЫ.**

НЕПОСРЕДСТВЕННО ОТ УЧАСТНИКОВ

32%

СПОНСОРСТВО

12%

МАТЕРИНСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

12%

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФОНД

12%

ПРЕМИЯ ЗА УСПЕХ

8%

ОТЧИСЛЕНИЯ ЗА УСПЕХ
ОТ СТАРТАПОВ

4%

ЕВРОПЕЙСКИЕ ФОНДЫ

4%

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФОНДЫ

3%

Приложение 2

Указатель терминов и понятий

Бизнес-ангел – частный инвестор, вкладывающий деньги в инновационные проекты (стартапы) на ранней стадии развития и имеющих потенциал экспоненциального роста.

Выход – частичная или полная продажа инвестором (или любым другим акционером) доли в компании.

Дилфлouw (dealflow) – буквальный перевод – поток сделок.

Мезонин – раунд получения компанией инвестиций непосредственно перед IPO.

Пайплайн (pipeline) – входящий список инвестиционно привлекательных стартапов.

Премани (pre money) – оценка компании непосредственно перед инвестиционным раундом.

Постмани (post money) – оценка компании с учетом привлекаемых инвестиций.

Портфель – портфолио проинвестированных человеком стартапов.

Спрэд (spread) – разница между ценой покупки акций и ценой их продажи.

Синдикация – коллективное добровольное участие в сделке нескольких бизнес-ангелов.

Термшит (term sheet) – протокол согласования договоренностей по условиям и порядку вложения. Документ не имеет юридической силы.

Фандрайзинг (fundraising) – процесс поиска и привлечения денег.

Ratchet – передача акций компании от инвестора к менеджменту.

ROI (return on investments) – доход на инвестиции.

Valuation – умозрительная оценка стоимости компании, обычно определяется для ее финансирования.

Стадии развития инвестиционно привлекательного стартапа в венчурной классификации

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.

Раунды привлечения венчурных инвестиций

Preseed – самая ранняя стадия, привлекается в проект, у которого зачастую есть только основатель (реже команда) и прототип продукта. Сумма инвестиций – в диапазоне от \$10 тыс до \$100 тыс. Такие инвестиции соответствуют ангельским.

Seed – приблизительно соответствует стадиям развития компании посев, рост и стартап. Сумма колеблется в диапазоне от \$100 тыс до \$1 млн. Инвестиции считаются ангельскими.

A – приблизительно соответствует стадиям развития компании экспансия и зрелость. Сумма инвестиций составляет от \$1 млн до \$3-4 млн. (на российском венчурном рынке). В таких раундах ангелы участвуют редко и чаще всего группами.

B – приблизительно соответствует стадии развития компании зрелость и выше. Средний чек на российском венчурном рынке от \$4 млн до \$7-8 млн. Не считается ангельской стадией.

C – устойчивый бизнес. Средний чек от \$8 до \$25-30 млн. Инвестиции в случае если речь идет о частном лице, классифицируются как PE.

Приложение 3

Географическая карта активности ангельского рынка России: Самара крупным планом

Место и роль бизнес-ангела в инновационной системе региона

В конце 2013 года правительством Самарской области было принято решение систематизировать всю инфраструктуру поддержки инновационной деятельности в привязке к стадиям развития инновационного проекта. Инновационный процесс был рассмотрен как бизнес-процесс и были проанализированы все его стадии с точки зрения полноценности участников процесса, полноты решаемых ими задач и выполняемых функций. Также были определены потребности участников инновационного процесса и взаимосвязи между ними.

В результате была в том числе определена роль государственных институтов развития: это либо временная замена отсутствующего участника, либо создание условий для его появления.

Диагностика показала следующие результаты:

Несмотря на то, что Самарская область обладает высоким научно-производственным потенциалом, некоторые участники этого этапа – ученый, научно-производственная база и патентное бюро – не самодостаточны и не могут развиваться без поддержки, а некоторые необходимые – как например, региональное агентство наук и технологий или центр одаренных детей – отсутствуют. Некоторые участники существуют – достаточно давно созданы эндаумент-фонды в трех самарских вузах, однако их потенциал не используется.

- На предпосевной стадии проблемы в отсутствии менторов и бизнес-ангелов – их заменяли Инновационный фонд с системой грантов. Еще одной проблемой являлось малое количество мотивированных ученых и предпринимателей, а также отсутствие коммуникационных площадок для них.

- На посевной стадии в 2013 году был пробел, именно поэтому проекты не доходили до стадии, на которой работал Венчурный фонд Самарской области. Также частных игроков заменяли Самарский и Тольятинский бизнес-инкубаторы.

- Поздние стадии развития характеризовались отсутствием частных венчурных фондов и фондов прямых инвестиций. Венчурные фонды заменял Венчурный фонд Самарской области. Также частные технопарки заменялись технопарком «Жигулевская долина».

Диагностика выявила «узкие» места в системе поддержки инновационной деятельности и в 2014 году поддержка была оптимизирована в соответствии со стадиями инновационного процесса и потребностями ключевых участников на каждой из них.

- Для удовлетворения потребностей участников этапа генерации знаний была разработана концепция Регионального агентства наук и технологий. Также был проведен конкурсный отбор среди малых инновационных предприятий при вузах на предоставление субсидий на организацию Центров молодежного инновационного творчества (ЦМИТ). Разработана концепция технополиса «Гагарин-центр».

Для оценки научного потенциала Самарской области на предмет соответствия приоритетным направлениям развития Российской Федерации и приоритетом социально-экономического развития Самарской области, при сотрудничестве с Самарским отделением РАН был проведен аудит компетенций научных организаций Самарской области с помощью экспертов из Санкт-Петербургских и московских вузов. На основании результатов проведенного аудита принимается решение о региональной поддержке научных школ.

На предпосевной стадии произошли следующие изменения: была приостановлена выдача грантов, поскольку на следующей стадии отсутствовали сформированные инструменты поддержки, из-за чего грантовая поддержка была неэффективной.

Был сделан основной упор на образовательные мероприятия и мероприятия, направленные на вовлечение ученых и предпринимателей в инновационную деятельность, которые способствуют созданию и развитию стартап-сообщества в регионе.

В частности, при генеральном партнерстве с АО «РВК» запущена региональная акселерационная программа «Бизнес-катализатор StartupSamara», которая

повышает компетенции участников в технологическом предпринимательстве и позволяет правильно развивать свой проект. За два набора было подано 192 заявки на участие.

Также за 2014 год при сотрудничестве с Университетом ИТМО было проведено более 200 мероприятий: стартап-уикэнды, хакатоны, клубы предпринимательства в вузах, неформальные «венчурные кафе» - направленных на популяризацию и вовлечение в технологическое предпринимательство, в которых приняло участие свыше 7 000 человек.

Существует также проблема с информационным обменом: с одной стороны, организации инфраструктуры не знают о тех проектах, которым необходима поддержка, а проекты – о возможной помощи, которую могут оказать им институты развития. Для решения этой проблемы в 2014 году была сформирована единая база инновационных проектов Самарской области, которая позволила систематизировать информацию о проектах, стадиях на которых они находятся, командах. Это позволило оказывать им адресную поддержку, а также упростить коммуникацию между инициаторами, инвесторами и институтами развития.

Образовательные мероприятия необходимы не только командам проектов, но и другим участникам инновационного процесса. В целях развития сообщества частных инвесторов была организована Школа бизнес-ангелов – открытые встречи с известными инвесторами. В результате этих встреч появился первый Клуб или синдикат бизнес-ангелов с капиталом в \$500К.

Также было учреждено инвестиционное товарищество «Акселератор венчурных инвестиций», которое подготавливает проекты для следующего раунда инвестирования, в первую очередь предполагая финансирование от Венчурного фонда СО. Была запущена биржа инновационных проектов - INNEX.

- На посевной стадии произошло следующее: деятельность Инновационного фонда была переориентирована на «упаковку» проектов. Также принято решение об учреждении фонда посевных инвестиций СО.

Благодаря программе поддержки кластеров в Самарской области на базе технопарка «Жигулевская Долина» был создан региональный центр инжиниринга, который уже полноценно функционирует.

- На поздних стадиях был учрежден Фонд прямых инвестиций Самарской области.

На предпосевной стадии командой StartupSamara сформирован полноценный информационный центр, который осуществляет информирование целевой аудитории. На постоянной основе функционирует региональная акселерационная программа «Бизнес-катализатор StartupSamara». В 2015 году в Самарской области был открыт Нанотехнологический центр.

Воронка инновационных проектов

В Самарской области с проектами ранних стадий работает команда StartupSamara, которая является единым окном и информационным центром для технологических предпринимателей, где можно получить информацию о мерах государственной поддержки регионального и федерального уровня, информацию о мероприятиях, которые будут проходить в ближайшее время, о конкурсах и грантах.

Основные инструменты информационного центра:

1) ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ РАССЫЛКИ, БАЗА ПОДПИСЧИКОВ -

21 000

2) ЕДИНЫЙ ПОРТАЛ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ - STARTUPSAMARA.RU,

10 000

ПРОСМОТРОВ В МЕСЯЦ

3) СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ, АУДИТОРИЯ -

5 000

На следующем этапе проводятся мероприятия, направленные на вовлечение и популяризацию технологического предпринимательства: Science Slam, клубы предпринимательства, встречи с предпринимателями, информационные семинары.

Следующий этап воронки – это мероприятия по повышению компетенций участников инновационной деятельности и мероприятия по формированию проектных команд, хакатоны и стартап-выходные. На выходе таких мероприятий получают сформированные проектные команды.

В регионе с 2014 года действует двухмесячная бесплатная акселерационная программа «Бизнес-катализатор StartupSamara», которая помогает сделать правильные первые шаги на пути к запуску стартапа, детально проработать бизнес-модель.

Лучшим проектам оказывается помощь по привлечению средств государственной поддержки и частных инвестиций.

За всё время работы акселерационной программы подано 661 заявка, 126 человек отобрано для участия, полностью прошли программу - 48 человек.

С конца 2014 года команда StartupSamara выполняет функции представительства Фонда содействия инновациям.

С этого момента StartupSamara проводит работу по информированию целевой аудитории о конкурсах и программах Фонда содействия инновациям, организует полуфиналы и финалы конкурса УМНИК, содействи-

ет проведению других программ Фонда, а также проводит мониторинг получателей грантовой поддержки.

При содействии StartupSamara в 2015 и 2016 годах проектами Самарской области было привлечено 599 млн. рублей по программам Фонда содействия инновациям.

Меры региональной господдержки

Основная деятельность по поддержке бизнес-ангелов в регионе осуществляется Фондом содействия развитию венчурных инвестиций Самарской области.

В 2015 году подписана декларация о потребности бизнес-ангелов Самарской области по итогам встречи клуба «VentureClub». Фондом заключено соглашения с ООО «ВенчурКлуб». Фонду присвоен статус Регионального партнера клуба. Партнерство с ООО «ВенчурКлуб» направлено на увеличение количества и качества венчурных сделок на территории Самарской области, повышению ее инвестиционной привлекательности.

В результате заключения соглашения был получен доступ к электронной системе ventureclub.ru; самарские частные инвесторы получили возможность вступления в клуб с последующим участием в синдицированных сделках по инвестированию в инновационные проекты; самарские проекты получили возможность выведения на соинвестирование на площадку клуба. Также Фонд получает ежемесячный дайджест, где содержится информация о лучших проектах, требующих инвестиций, с комментариями аналитиков клуба.

Система поддержки частных инвесторов

В целях стимулирования инвестиционной активности и привлечения средств инвесторов для развития экономики Самарской области по ключевым направлениям была разработана система поддержки частных инвесторов.

Система поддержки частных инвесторов станет еще одним инструментом по формированию и развитию инновационной экосистемы в Самарской области, который поможет стимулировать поток инвестиционных сделок между частными инвесторами и основателями стартапов. Согласно разработанной концепции планируется проведение аккредитации частных инвесторов. Что позволит создать единый реестр аккредитованных частных инвесторов, которые будут осуществлять инвестирование собственных средств в проекты Самарской области.

Также с 2016 года прорабатывается система поддержки бизнес-ангельских инвестиций с целью снижения рисков инвесторов и привлечения экспертизы ведущих бизнес-ангелов в регион.

Процедура поддержки выглядит следующим образом.

Министерство экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области (далее – МЭРИТ СО) объявляет конкурс, на котором бизнес-ангелы смогут

представить к финансированию портфели проинвестированных ими компаний. МЭРИТ СО действует через Фонд содействия развитию венчурных инвестиций Самарской области или другую организацию инновационной инфраструктуры региона.

Бизнес-ангелы могут представить портфель из любого числа проектов. В конкурсном отборе представленные портфели участвуют целиком.

С победителями конкурса инфраструктурная организация создаёт совместную компанию – холдер на территории Самарской области, куда бизнес-ангел передаёт портфель, отобранный в конкурсе, а инфраструктурная организация денежные средства, равные стоимости портфеля (по оценке бизнес-ангела, балансовой стоимости или по оценке независимого оценщика – этот вопрос обсуждается). Инфраструктурная организация может покупать до 49% доли в компании-холдере. За корпоративное управление отвечает бизнес-ангел.

В дальнейшем, компания – холдер может инвестировать в проекты из любого региона, но не менее 50% средств должно быть проинвестировано в проекты Самарской области. Впоследствии инфраструктурная организация продает свою долю обратно бизнес-ангелу.

Характеристика бизнес-ангельских сообществ Самары

Сообщество частных инвесторов «Samara Investment Park»

В Самаре с 2014 года функционирует сообщество частных инвесторов «Samara Investment Park». За время существования рассмотрено 150 инвестиционных проектов. В итоге проинвестированы 10 проектов.

Рассматриваются проекты из любых отраслей. По размерам запрашиваемых инвестиций ограничений нет. Если требуются значительные инвестиции, эксперты дают рекомендации или отправляют к более крупным инвесторам.

Периодичность встреч определяется количеством набранных проектов. В 2014 году встречи инвесторов с проектами проводились еженедельно, затем периодичность была снижена, что связано с отсутствием необходимого притока новых проектов.

Региональное отделение VentureClub (г. Самара)

25 марта 2014 года на встрече клуба бизнес-ангелов в Самаре было объявлено о создании в регионе представительства «VentureClub». Партнер клуба – региональный институт развития НП «Региональный центр инноваций». Задачи регионального представительства – развитие местного сообщества частных инвесторов, поиск актуальных проектов для соинвестирования и увеличение числа синдицированных сделок на локальном уровне, а также в сотрудничестве с опытными

ми ангелами-основателями клуба и представителями других регионов.

Самарская гильдия бизнес-ангелов

В 2016 году сформировалась группа бизнесменов, готовых инвестировать, вступая в синдикаты в размере до 15 млн. рублей в один проект. Активные участники самарских школ бизнес-ангелов.

Проблемы и точки роста рынка

1) Незрелость инновационной экосистемы региона. Экосистема начала активно формироваться с 2014 года и не все участники инновационного процесса функционируют в полную силу.

2) Финансирование команды StartupSamara носит не постоянный характер, что не позволяет на регулярной основе выстраивать систему мероприятий, ориентированных на всех участников инновационного процесса ранних стадий.

3) Отсутствие действующих венчурных фондов в регионе.

В 2016 году в Самарской области завершил свое действие региональный Венчурный фонд. Нанотехнологический центр имеет определенный технологический фокус инвестирования, свои особенности и процедуры, что подходит не любому проекту. Новых фондов на данный момент не создано. В планах формирование университетских венчурных фондов с ведущими вузами региона.

4) Недостаточное количество качественных проектов в регионе. Данная проблема характерна для России в целом. Для ее решения необходимо более активно работать на всех этапах воронки проектов, особенно на начальных этапах, вовлекать вузы в процесс генерации проектов с целью их коммерциализации.

5) Малое количество частных инвесторов. Поскольку региональная экосистема начала формироваться сравнительно недавно, то сообщество частных инвесторов находится на начальной стадии развития. При этом в регионе системно проводятся мероприятия по формированию сообщества частных инвесторов, а также разрабатываются меры поддержки бизнес-ангельских инвестиций.

Мероприятия по поддержке бизнес-ангелов в регионе

С 2014 в Самарской области на регулярной основе проходят обучающие мероприятия для бизнес-ангелов в форме очных встреч, сочетающие теории и практики на каждом занятии.

Самым масштабным же мероприятием стал слет биз-

нес-ангелов «Ангелы на Волге», организованный РВК, который прошел 23-24 сентября в Самарской области и стал одним из центральных событий года для венчурного сообщества. На мероприятие собралось около 300 участников, среди которых были крупнейшие частные инвесторы России, представители международных инвестиционных сообществ, технологические предприниматели, представители органов власти и инфраструктуры поддержки инноваций. По итогам «Volga Angels» ряд стартапов достигли договоренностей с инвесторами.

Ключевыми спикерами слета стали: директор по развитию, член правления РВК Гульнара Биккулова; президент национальной ассоциации бизнес-ангелов (НАБА) Виталий Полехин; президент европейской ассоциации бизнес-ангелов EBAN Кэндес Джонсон; президент португальской федерации клубов и ассоциаций бизнес-ангелов FNABA Мигель Энрикес; член совета директоров Северной ассоциации женщин бизнес-ангелов NFBAN Аудра Шаллал.

- Количество участников: 284 человека из числа частных венчурных инвесторов всех стадий, а также представителей инновационно-венчурной экосистемы, из них частных венчурных инвесторов (бизнес-ангелов) – 141;

- Количество международных частных венчурных инвесторов (бизнес-ангелов), принявших участие в Мероприятии: 6 человек;

- Количество предпринимателей, принявших участие в питч-сессиях: 25 человек;

- Количество региональных сообществ и ассоциаций ангелов, представители которых приняли участие в мероприятии: 10.

За два дня «Volga Angels» состоялось более 30 круглых столов, дискуссий и семинаров, посвященных выводу проектов на международный рынок, структурированию и синдицированию сделок. Эксперты и участники обсудили вопросы поиска проектов для инвестирования, в частности, характерную проблему для бизнес-ангелов - малое количество проектов нулевой стадии. Кроме того, для частных инвесторов были проведены специальные воркшопы от Национальной ассоциации бизнес-ангелов (НАБА) по темам: «Как стать бизнес-ангелом?» и «Создание клуба бизнес-ангелов».

Одной из ключевых частей программы слета стала питч-сессия технологических стартапов, по итогам которой было заключено несколько сделок. В частности, один из проектов решил не принимать участие в общей сессии, так как на слете им уже была достигнута договоренность с бизнес-ангелом из числа участников об инвестировании. В ходе основной питч-сессии сразу два российских стартапа привлекли внимание президента европейской ассоциации бизнес-ангелов Кэндес Джонсон: в результате один из них получит стратегического партнера для выхода на рынки Европы, с другим проектом были начаты переговоры об

инвестировании для доработки продукта.

Сделано в Самаре. Истории успеха стартапов

Проект Bigfoot Tutors

Основатели Михаил Пенкин, Патрик Уилсон.

Проект запускался как британский. Сейчас он находится на пороге международной экспансии. Сервис переносит сектора частного репетиторства в сферу онлайн. Традиционное школьное и университетское образование не даёт полных знаний. По статистике 25-50% учащихся пользуются услугами частных преподавателей или задумываются над этим. Обычно, клиенты находят преподавателя по газете или через агентство, потом репетитор приезжает, даёт урок и получает плату. Bigfoot Tutors собирает все компоненты на одном сайте.

Проект «Искатель Рун»

Основатель Мария Филин

Интерактивный квест «Искатель Рун и Жар-Птица» направлен на укрепление знаний по орфографии русского языка. Игра имеет 5 уровней сложности. Сюжетная линия на всех уровнях повторяется, но задания от локации к локации меняются и усложняются в соответствии со школьной программой. Квест предназначен для школьников с 1 по 5 класс. Однако выполнять задания могут как дошкольники (главное – уметь читать), так и взрослые, ведь всегда полезно проверить свой уровень грамотности! Детки, которые ещё не умеют читать, с большим интересом проходят игру, как сказку, а задания им помогают выполнять родители. Мария – выпускник акселератора StartupSamara. Проект привлек инвестиции от Фонда содействия инновациям по программе «СТАРТ».

Проект Depth Guru

Основатель Евгений Родин

Проект представляет собой первую систему картографирования дна в реальном времени. Карта генерируется приложением в смартфоне, используя координаты GPS и данные с эхолота пользователя. Созданная карта становится доступна всем пользователям системы и обещает решить практически все проблемы владельцев лодок: отсутствие актуальных карт глубин внутренних водоёмов; опасность столкновения с новыми подводными препятствиями; высокая стоимость ремонта корпуса и винтомоторной группы; сложность вызова помощи на воде в случае отказа двигателя; опасность затопления судна в отсутствие владельца. Евгений – выпускник акселератора StartupSamara. Проект привлек инвестиции от Фонда содействия инновациям по программе «СТАРТ», а

также инвестиции от самарского бизнес-ангела.

Проект DreamsUpp

Основатель Мария Маркова

Онлайн-сервис по достижению целей, который помогает женщинам самореализоваться, достигать поставленных целей и повысить уровень личной эффективности.

Если вы женщина и всегда хотели выучить английский, побывать на Гоа и похудеть на 5 килограмм, но так до сих пор не выучили, не побывали и не похудели, то этот сервис прямо-таки идеально вам подойдет. «Используя сайт DreamsUpp каждая женщина, не выходя из дома, сможет получить ценные знания по достижению своих целей, а также поддержку и мотивацию от команды единомышленниц». В копилке стартапа более 150 «промарафонивших» барышень и множество благодарностей на сайте. Мария – выпускник акселератора StartupSamara.

Лидеры рынка: ТОП-25 наиболее активных бизнес-ангелов

ФИО	Число сделок по своей инфо	Число подтвержденных сделок	Число выходов по своей инфо	Число подтвержденных выходов	Средний чек	Число инвестиций за последние 24 месяца
Александр Румянцев	15	11	0	0	1-2 мил.руб (по публичной информации, сам не оглашает)	15 (личные данные)
Александр Бородич	14	8	1	0	20 тыс.дол.	28 (личные данные)
Борис Жилин	13	4	0	0	100-200 тыс.дол.	14 (личные данные)
Богдан Яровой	5	4	0	0	50-70 тыс.дол.	16 (личные данные)
Олег Чельцов	НЕТ АНКЕТЫ	3	НЕИЗВЕСТНО	0	около 1 мил.дол. (по подсчетам)	7 (публичная информация)
Игорь Мацанюк	НЕТ АНКЕТЫ	3	НЕИЗВЕСТНО	0	около 200 тыс.дол. (по подсчетам)	Более 4 по публичной информации
Сергей Солонин	НЕТ АНКЕТЫ	3	НЕИЗВЕСТНО	0	около 1 мил.дол. (по подсчетам)	Более 4 по публичной информации
Юлий Зегельман	19	3	3	2	25 тыс дол.	33 (личные данные)
Олег Евсеенков	18	2	0	0	50 тыс.дол.	22 (личные данные)
Эдуард Фияксель	8	2	0	0	50-150 тыс.дол.	18 (личные данные)
Сергей Дашков	8	2		0	150 тыс.дол.	8 (личные данные)
Андрей Головин	5	2	0	0	25-50 тыс.евро	8 (личные данные)
Олександр Черняк	4	2	0	0	300 тыс - 2 мил.дол.	10 (личные данные)
Игорь Шойфот	4	2	1	0	250 тыс-1 мил.дол.	8 (личные данные)
Алексей Менн	4	2	НЕ ОТВЕТИЛ	0	25-400 тыс.дол.	8 (личные данные)
Игорь Калошин	3	2	0	0	30 тыс.дол.	3 (личные данные)
Виталий Полехин	2	2	3	0	50-150 тыс.дол.	10 (личные данные)
Аркадий Волож	НЕТ АНКЕТЫ	2	НЕИЗВЕСТНО	0	НЕИЗВЕСТНО	ПУБЛИЧНЫХ СДЕЛОК БОЛЬШЕ НЕ ЗАФИКСИРОВАНО
Оскар Хартман	НЕТ АНКЕТЫ	2	НЕИЗВЕСТНО	0	НЕИЗВЕСТНО	3 (публичная информация)
Евгений Медведников	НЕТ АНКЕТЫ	2	NW	0	НЕИЗВЕСТНО	5 (публичная информация)
Алексей Довжиков	НЕТ АНКЕТЫ	2	NW	0	НЕИЗВЕСТНО	
Дмитрий Пучков	НЕТ АНКЕТЫ	2	NW	0	НЕИЗВЕСТНО	
Григорий Руданов	2	2	0	0	НЕИЗВЕСТНО	
Александр Бойков	2	2	0	0	НЕИЗВЕСТНО	
Владимир Батищев	НЕТ АНКЕТЫ	2	НЕИЗВЕСТНО	0	НЕИЗВЕСТНО	

Инвестор	Компания	Сумма
Михаил Фридман	Molotov	24 мил.дол.
Анатолий Захаров	Bookinna	500 мил.руб.
Сергей Солонин	YouDo	6,2 мил.дол.
Сергей Козловский	PayQR	300 мил.руб.
Алексей Репик из RBV Capital, также принял участие совладелец группы «Н-Транс» Константин Николаев	Grabr	3,5 мил.дол.
Кирилл Шейнкман	HYPR	3 мил.дол.
Александр Волошин и Максим Басов	Genotek	2 мил.дол.
Павел Варзумов	Take It	1,79 мил.дол.
Оскар Хартман, соучредители Lamoda Флориан Янсен и Нильс Тонсен	Zavento	1,4 мил.евро
Оскар Хартман	CarFix	1 мил.евро
Борис Жилин	НаПоправку	50 мил.руб.
Михаил Соколов, Флориан Янсен, Дамиан Доберштейн, Дмитрий Алмакаев и Дмитрий Хандогин	Doc+	35 мил.руб.
Борис Жилин	BoomStarter	35 мил.руб.
Борис Жилин	ParkApp	500 тыс.дол.
Алексей Кузнецов	SoftCube	400 тыс.дол.
Неизвестные частные инвесторы	Tickets Cloud	400 тыс.дол.
Борис Жилин и Алексей Менн	Сделано	20 мил.руб.
Эдуард Тиктинский	Партия еды	15-20 млн руб.
Николай Белых	Online Patent	350 тыс.дол.
Эдуард Гуринович, Артем Большаков и Александр Черняк	Instacarro	300 тыс.дол.
Николай Белых и Евгений Медведников	Cindicator	250 тыс.дол.
Игорь Лутц, Константин Синюшин, бизнес-ангелы Александр Бородич, Дмитрий Пучков и Федор Суздаев	GetShop.TV	15 мил.руб.
Михаил Кокорич, Николай Белых, Starta	AeroState	200 тыс.дол.
Виктор Савюк	AppFollow	200 тыс.дол.
Группа неизвестных инвесторов и «Север.Инвест»	THM	200 тыс.дол.

Инвестор	Компания	Сумма
Алексей Вольвак	Gbooking	12 мил.руб.
Сергей Солонин	Арена-Маркетинг	10 мил. руб.
Рамиль Ибрагимов и Кирилл Белов	Turborender	10 мил. руб.
Андрей Данилов	Windowsshare	10 мил.руб.
Александр Бородич	Minglvision	150 тыс.дол.
Олег Евсеенков	Экологические инвестиции	7,8 мил.руб.
Александр Бородич	Букля	7 мил.руб.
Олег Евсеенков	RollCon	7 мил.руб.
Богдан Яровой, Александр Бородич, Игорь Калошин, Тимур Янбухтин	WiMark System	110 тыс.дол.
Александр Бойков	StreamPub	100 тыс.дол.
Борис Жилин	UberChef	5 мил.руб.
Павел Черкашин, Александр Бойков и Сергей Дашков	Whatshelp	80 тыс.дол.
Марина Давыдова	Frank	75 тыс.дол.
Александр Бородич	Growfood	4 мил.руб.
Павел Ковшаров	Check Media	4,2 мил.руб.
Евгений Медведников	Lobster	50 тыс.фунтов
Алексей Шагаев	Яшагаю	около 3,75 мил.руб.
Александр Румянцев	CyberGame.tv,	2,5 мил.руб.
Александр Румянцев	Мой график	2,5 мил.руб.
Александр Румянцев	Reg.fm	2,5 мил.руб.
Александр Румянцев	Flashsafe	2,5 мил.руб.
Александр Румянцев	Maroom	2,5 мил.руб.
Алексей Поликарпов	Нужен ужин	2 мил.руб.
Александр Румянцев	A2 Leasing System	2 мил.руб.
Алексей Александров	Сми о нас	1 мил.руб.

Приложение 6

Кейсы: ТОП-5 самых крупных ангельских синдикаций 2016 года*

1. 1,3 МЛН ЕВРО В ZAVENTO

Участники AltaIR Capital, Оскар Хартман, Флориан Янсен, Нильс Тонсен, неназванные иностранные частные инвесторы

Средства пошли на дальнейшую разработку продукта и его продвижение. В 2017 году Zavento рассчитывает выйти на общемировой рынок.

Zavento работает на российском рынке с февраля 2016 года. Компанию основали Евгений Четкин, Игорь Санников и Алексей Головин — стипендиаты организованного Оскаром Хартманом «Фонда русской экономики». Проект сводит площадки в отелях с теми, кому необходимо проведение мероприятий. По собственным данным, число площадок, с которыми уже сотрудничает Zavento, превышает 1,5 тысяч в 56 городах России и СНГ. Монетизация основана на комиссии от отеля за аренду, минимальный размер которой — 10%.

2. 35 МЛН. РУБ. В DOC +

Участники Михаил Соколов, Флориан Янсен, Дамиан Доберштейн, Дмитрий Алмакаев, Дмитрий Хандогин, Виктор Белогуб.

Инвесторами выступили CEO OneTwoTrip Михаил Соколов, сооснователь Lamoda Флориан Янсен, сооснователь КириVIP Дамиан Доберштейн, частные инвесторы Дмитрий Алмакаев и Дмитрий Хандогин, кроме того, в сервис вложился сооснователь DOC+ Виктор Белогуб.

Инвестиции пошли на разработку IT-системы, сайта, разработку приложения, маркетинг и поддержание бизнеса (операционные и административные расходы).

Сервис вызова врача на дом DOC+ появился в Москве в августе 2015 года. Врачи приезжают в любой район Москвы и ближайшего Подмосковья в пределах 10 км

от МКАД. Мобильное приложение позволяет вызывать врача и отслеживать его передвижение. Приложение само определяет местоположение пациента, последнему остаётся подтвердить адрес, указать личные данные и дождаться звонка оператора. Приложение пока доступно только для владельцев iPhone.

Вызов врача стоит 2000 рублей на одного человека, для семьи 3000 рублей. Если в семье есть дети, за ту же сумму на вызов отправляются терапевт и педиатр. Врачи DOC+ могут провести осмотр, сделать ЭКГ, проверить уровень глюкозы, объяснить диагноз. При необходимости врач выписывает больничный лист или справку. Если пациенту нужно сдать какие-то анализы, это можно сделать прямо на месте. Врач берет материал для исследования и отправляет его партнёру — медицинской лаборатории «Инвитро». Результат приходит на электронную почту.

Оплатить вызов можно наличными или картой, на сайте или прямо врачу (у каждого с собой есть платёжный терминал).

3. \$400 ТЫС В AEROSTATE

Участники Михаил Кокорич, Starta Capital, Николай Белых.

Деньги пойдут на развитие бизнеса, в том числе, на расширение команды, а также на масштабирование технологии и построение брендинговой стратегии.

Aerostate занимается прогнозированием качества воздуха для улучшения климатических условий, оценки воздействия факторов риска на атмосферный воздух. Стартап прошел акселерацию второго набора акселератора фонда Starta Capital в Нью-Йорке. Команды второго набора представляли три страны: Россию, Украину (3 команды) и Белоруссию (1 компания). По условиям участия в акселераторе все 10 проектов получили по \$130 тысяч от Starta Capital в обмен на 7% в каждой компании.

4. 20 МЛН РУБЛЕЙ В «СДЕЛАНО»

Участники Борис Жилин и Алексей Менн

Средства были выделены в форме конвертируемого займа. Привлеченные инвестиции позволили «Сделано» разработать и запустить новый более дешевый продукт, снизив стоимость снизилась более чем на треть: теперь ремонт в однокомнатной квартире в монолитном или кирпичном доме обойдется в 663 тысячи рублей вместо 968 тысяч.

Сервис «Сделано», запущенный Ильей Осколковым-Ценципером, Ильей Шаргаевым и Марко Михичем-Ефтичем, официально начал свою работу 6 июля 2015 года. Сервис предлагает ремонт под ключ по фиксированной цене и срокам и берет на себя весь процесс ремонта. Заказать ремонт от «Сделано» можно практически в любом доме – сервис работает с 80% жилого фонда Москвы и Подмосковья.

5. \$250 ТЫС В CINDICATOR

Участники Starta Capital, Николай Белых и Евгений Медведников

Компания Cindicator предоставляет прогнозы для финансовых рынков. Это был предпосевной раунд инвестиций конвертируемым займом в обмен на 10% компании. Привлеченные инвестиции пойдут на завершение разработки AaaS системы (Analytics as a Service), открытый запуск которой запланирован на ближайший август, а также на получение первых продаж на основном для компании рынке – в США.

С января по апрель 2016 года компания проходила акселерационную программу в акселераторе Starta Accelerator в Нью-Йорке. Во время программы компания совершила пивот от бизнес-модели игрового медиа Vote к текущему финансово-аналитическому сервису для хедж-фондов и трейдеров. Starta Accelerator вложил в Cindicator (ранее Vote) \$20 тысяч за 7% компании в ходе акселерации

Мобильная платформа Cindicator предоставляет прогнозы и сигналы для финансовых рынков, подключаясь к коллективному децентрализованному разуму толпы. Сервис доступен в AppStore.

*На основе публичных данных

Приложение 7

Кейсы – вызовы российского рынка

Мы часто слышим о жестких инвесторах, защищающих свои интересы многостраничными договорами, серьезно вмешивающихся в дела компании после инвестиций, меняющих основателей на профессиональных управляющих, либо оставляющих предпринимателей ни с чем после продажи компании. Однако на деле инвесторы ничуть не более защищенные участники сделок, чем предприниматели, и сами оказываются в неприятных ситуациях, в которых им необходима юридическая помощь. Мы опросили руководителей ведущих объединений России*, чтобы попытаться посмотреть на взаимоотношения предпринимателей и инвесторов со стороны бизнес-ангелов и найти типичные истории, когда именно инвесторам приходится защищать свои интересы от недобропорядочных стартаперов. По понятным причинам мы вынуждены были скрыть имена участников, оставив основную фабулу ситуаций.

Кейс 1. Смена предпринимателем названия компании и юрлица.

По опросу именно такая ситуация оказалась самым распространенным случаем. Однако простая смена юридического лица, с «перебросом» всех активов на новое с новым же составом акционеров – это очень редкие случаи (хотя и такие встречаются). Обычно именно они легко оспариваются в судах. Чаще происходит следующее.

Нормальной практикой являются инвестиции в проект, который на ранних стадиях будет пробовать реализовать идею, проверять гипотезы и скорее всего делать пивоты (смены направления, курса), убедившись, что первоначальные представления об идее пользователей, бизнес-модели и даже рынке не оправдались. При этом, независимо от того, насколько радикальной является смена курса или направления развития проекта, бизнес-ангел остается его инвестором и находится в *cap table* (списке акционеров компании) до конца. В случае нечистоплотности предпринимателя, бизнес-ангел через какое-то время после произведенных инвестиций может обнаружить, что проинвестированный им проект закрылся или близок к этому, а предприниматель занимается почти таким же, но

быстро развивающимся и весьма успешным, с немного измененной моделью, направлением или рынком. При этом деятельность осуществляется с помощью нового юрлица, а бизнес-ангела в числе акционеров новой компании нет. На все вопросы бизнес-ангел слышит объяснения, что он инвестировал в проект, условно, «РОМАШКА» по «предоставлению лучших цен клиентам интернет магазинов на портативную электронику», а новый проект называется, образно, «ЦВЕТОЧЕК» и занимается «предоставлением лучших цен клиентам интернет магазинов на фармацевтику». Учитывая, что в основе и того и другого лежит одна и та же разработка алгоритма, анализирующего прайслисты интернет-магазинов, нечистоплотность предпринимателя – это факт (хотя возможно предприниматель искренне верит в свою правоту и в то, что инвестор вкладывал деньги в совсем другой проект).

Наиболее часто такой сценарий встречается при выходе проекта на рынки других стран после неудачных попыток сделать что-то в России. Или при недостаточном финансировании стартапа текущими инвесторами, когда предприниматель ищет инвестиции у новых инвесторов как бы «с нуля». Или при отсутствии юридических договоренностей с первыми инвесторами – бизнес-ангелами – когда деньги давались «просто так» (без документов и/или юридических договоров) с планами «в дальнейшем договориться».

Кейс 2. Получение инвестиций в зависимую от другой компанию.

Вторым по популярности стал случай, когда бизнес-ангел вкладывал деньги в одну из компаний, находящейся в зависимости (полной или частичной) от холдинга или других компаний предпринимателя и в дальнейшем испытывал трудности.

Нормальной практикой являются инвестиции в компанию, которая владеет всеми активами связанными с текущей или будущей деятельностью проекта. Это могут быть патенты и прочие права на интеллектуальную собственность, доменные имена, торговые знаки, договора и др. У проекта может быть холдинговая компания и дочерние компании, ведущие деятель-

ность на тех или иных рынках, но бизнес-ангелы инвестирующие в проекты, которые зависимы от другой компании, в которой они не являются акционерами и в итоге ставят себя в затруднительное положение. Это нередко встречается у e-commerce-проектов, в которых бизнес-ангел приобретает долю, хотя больше половины выручки генерирует продукция, выпускаемая другим проектом этого же предпринимателя. Также такое встречается, когда бизнес-ангел соглашается приобрести долю в юрлице, занимающимся деятельностью на конкретном рынке, а интеллектуальная собственность принадлежит другому юрлицу предпринимателя или холдинговой компании. При этом факт этого часто не скрывается предпринимателем изначально – просто находятся причины и объяснения, почему этого нельзя сделать сейчас, либо нельзя сделать вообще. Серийные, опытные, бизнес-ангелы, сталкиваясь с этой ситуацией понимают, что в дальнейшем это может стать проблемой и просто не заключают сделку даже с потенциально интересными проектами. Прежде всего потому, что даже если у предпринимателя самые лучшие намерения, то инвесторы следующих раундов, которыми, как правило, являются венчурные фонды, не захотят вкладываться в такой актив, а развиваться на свои проекты, рассчитывающие на быстрый экспоненциальный рост, не способны.

И первый и второй кейсы несут в себе одну и ту же проблему. Как юридически закрепить права инвестора на всю деятельность предпринимателя независимо от смены юрлиц, юрисдикций и нюансов владения интеллектуальной собственностью? В более зрелых проектах, а также при условии юридического сопровождения, таких ошибок легко не допускать. Но на стадиях, где стараются не слишком тратиться на юристов, перенося многие условия и договоренности на будущие раунды, это все еще не так просто. Именно поэтому в нашем опросе инвесторов проблемы юридически-правового характера были названы респондентами в числе наиболее важных.

* Список объединений бизнес-ангелов участвовавших в опросе.

- Firms.ru
- Moscow Seed Fund
- Pulsar Venture Capital
- Starta Capital
- StartTrack
- the Untitled
- Waarde Capital
- Ассоциация содействия развитию инновационных компаний «Бизнес-ангелы Республики Марий Эл»
- Клуб бизнес-ангелов ФРИИ
- Клуб инвесторов Бизнес-школы «Сколково»
- Некоммерческая организация «Инвестиционно-венчурный фонд республики Татарстан»

- НП «Ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции» (Нижний Новгород)
- НП «Бизнес-ангельское региональное содружество» (Саратов)
- НП «Бизнес-ангелы Сибири»
- НП «Бизнес-ангелы Урала»
- НП Национальная сеть бизнес-ангелов «Частный капитал»
- НП «Региональный центр инноваций» (Самара)
- ООО «Атом Партнерс»
- ООО «Венчурклуб»
- ООО «Смартхаб»
- Союз организаций бизнес-ангелов (Санкт-Петербург)
- Фонд содействия развитию венчурных инвестиций Самарской области