

Российский рынок прямых и венчурных инвестиций в сегменте Интернет и ИТ

Первое полугодие 2016 года

АВТОР:

фрчи

Фонд развития
интернет-инициатив

Москва, 2016 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ОГЛАВЛЕНИЕ	2
ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ	3
ОБЗОР РЫНКА	5
ОБЗОР ВЕНЧУРНЫХ СДЕЛОК	6
Объем и количество венчурных сделок, 1H2012—1H2016	7
Объем и количество венчурных сделок без поздних раундов, 1H2012—1H2016	7
СТРУКТУРА ВЕНЧУРНЫХ СДЕЛОК	8
Структура сделок по количеству, 2012—1H2016	9
Сделки предпосевной стадии, 1H2012—1H 2016	10
Сделки посевной стадии, 1H2012—1H 2016	10
Сделки поздних раундов и покупки, 1H2012—1H 2016	11
ГЕОГРАФИЯ ВЕНЧУРНЫХ СДЕЛОК, 2014—1H2016	12
География проинвестированных компаний, 2014—1H2016	13
ОТРАСЛЕВОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ, 2014—1H2016	14
Отраслевое распределение инвестиций по количеству сделок, 2014—1H2016	15
Объем сделок по отраслям, 1H2016	16
Средняя сумма сделки в отраслях, 2014—1H2016	17
МЕТОДОЛОГИЯ	18
О ФОНДЕ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-ИНИЦИАТИВ	19

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

В 1H2016 объем рынка венчурных инвестиций увеличился на 33% в сравнении с аналогичным периодом 2015 года до 14,5 млрд рублей.

Средняя сумма сделки также возросла на 83% до 154 млн рублей против 84 млн рублей в 1H2015.

Растет средний объем сделок без учета поздних раундов и покупок в первом полугодии в течение трех последних лет — с 1H2014 вырос на 20% до 36,6 млн рублей в 1H2016.

Позитивные тренды в сегменте предпосевных инвестиций. Растет доля сделок на предпосевной стадии в структуре сделок за первое полугодие 2012-2016 годов (59% в 1H2016). Объем инвестиций в стартапы на предпосевной стадии увеличился на 2% до 133,6 млн рублей за первые шесть месяцев 2016 года в сравнении с первым полугодием 2015 года.. Вырос средний объем сделки на предпосевной стадии (+32%) — в 1H2016 года стартап мог в среднем получить 2,4 млн рублей инвестиций в сравнении с 1H2015.

Объем инвестиций на поздних стадиях увеличился на 40% до 13,9 млрд рублей. Средний объем сделки поздних раундов увеличился на 68% до 694,2 млн рублей.

Количество инвестиций в Интернет- и IT-сферу в сравнении с первым полугодием 2015 года сократилось на 28%. В первые шесть месяцев 2016 года совершено 94 сделки, в первые шесть месяцев 2015 года совершено 130 сделок.

Количественное сокращение рынка в первом полугодии 2016 года в сравнении с аналогичным периодом 2015 года связано с уменьшением числа сделок на предпосевной и посевной стадиях. На предпосевной стадии совершено на 23% меньше сделок (55 сделок), на посевной — на 46% (19 сделок).

Доля сделок в ЦФО остается на прежнем уровне и составляет 62% от общего числа сделок. Доля Москвы от общего числа сделок составляет 58%, 11% сделок совершено в Санкт-Петербурге.

В 1H2016 году лидирующими отраслями по количеству сделок являются: решения для бизнеса (28%), e-commerce и рекомендательные сервисы (27%), финансы (9%).

Медицинская отрасль на подъеме: третий год подряд растет доля этой отрасли в общей структуре сделок. Совершено 5 сделок, объем инвестиций увеличился на 305% (519,2 млн рублей) в сравнении с 2015 годом, средняя сумма инвестиций составляет 103,8 млн рублей (+548% к 2015 году)

По сравнению с 2015 годом рост объема инвестиций за первые шесть месяцев 2016 в e-government составил 400% (15 млн рублей), на 305% в медицину (519,2 млн рублей).

Наибольший рост средней суммы инвестиций наблюдается в следующих отраслях: медицина (+548%), e-government (+400%), видео-аудио решения (+276%).

Объем сегмента посевных инвестиций в 1H2016 сократился на 50% до 445,9 млн рублей в сравнении с 1H2015.

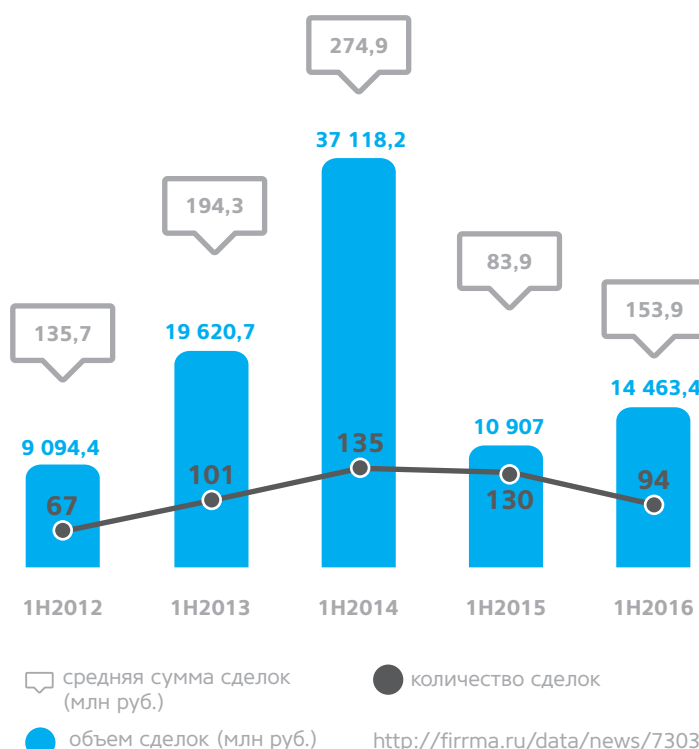
Количество сделок на поздних стадиях сократилось на 17% до 20 в сравнении с аналогичным периодом 2015 года.

ОБЗОР РЫНКА

1H2015	1H2015	Количество сделок	Объем инвестиций (млн руб.)	Средний объем сделки
Предпосевная	71	▼	133,6	2,4
			▲	
	55		130,6	1,8
Посевная	35	▼	884,6	25,3
			▼	
	19		445,9	23,5
Раунд А	11	▲	1 702,3	154,8
	11	▼		▼
			1 436	130,5
Раунд В	7	▼	1 721,1	256
			▼	▲
	5		1 280,2	245,9
Раунд С	6	▼	11 167,7	2 791,9
			▲	▲
	4		6 468,4	1 078,1
Сумма за год	130	▼	14 463,4	153,9
			▲	▲
	94		10 907	83,9

ОБЗОР ВЕНЧУРНЫХ СДЕЛОК

ОБЪЕМ И КОЛИЧЕСТВО ВЕНЧУРНЫХ СДЕЛОК, 1Н2012—1Н2016



В первом полугодии 2016 объем рынка венчурных инвестиций увеличился на 33% в сравнении с аналогичным периодом 2015 года до 14,5 млрд рублей.

Средняя сумма сделки также возросла на 83% до 154 млн рублей против прошлогодних 84 млн рублей.

Подъем обусловлен рядом крупным сделок на поздних стадиях, одна из которых – продажа рекрутингового сервиса HeadHunter. Компания была приобретена консорциумом инвесторов во главе с фондом «Эльбрус Капитал» за 10 млрд рублей.

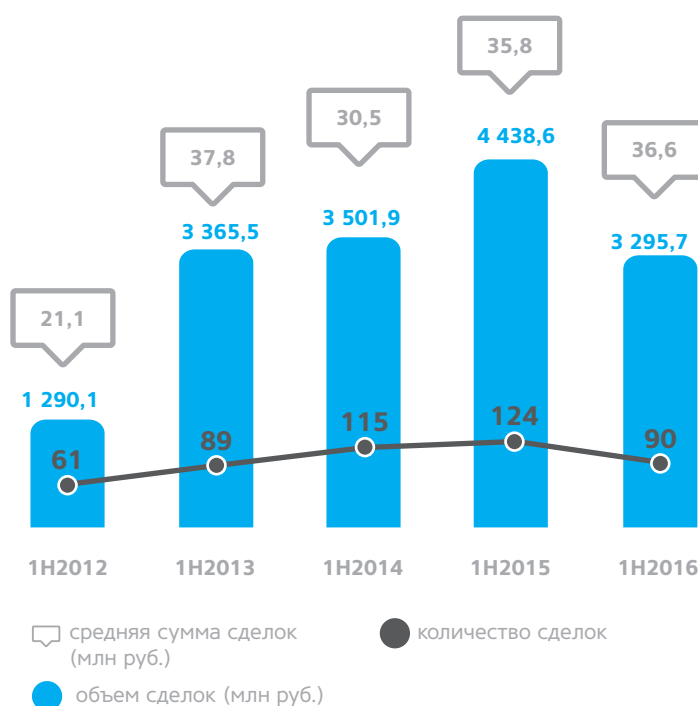
Вместе с тем количество инвестиций в Интернет- и IT-сферу в сравнении с первым полугодием 2015 года сократилось на 28%. В первые шесть месяцев 2016 года совершено 94 сделки.

ОБЪЕМ И КОЛИЧЕСТВО ВЕНЧУРНЫХ СДЕЛОК БЕЗ ПОЗДНИХ РАУНДОВ, 1Н2012—1Н2016

Если рассматривать рынок первого полугодия 2016 без поздних раундов и выходов, то рынок сократился на 26% в объеме и на 27% в количестве в сравнении с аналогичным периодом 2015 года. Объем в 3,3 млрд рублей обеспечили 90 сделок.

Средний объем сделок в течение первого полугодия последних трех лет растет — с 1Н2014 вырос на 20% до 36,6 млн рублей.

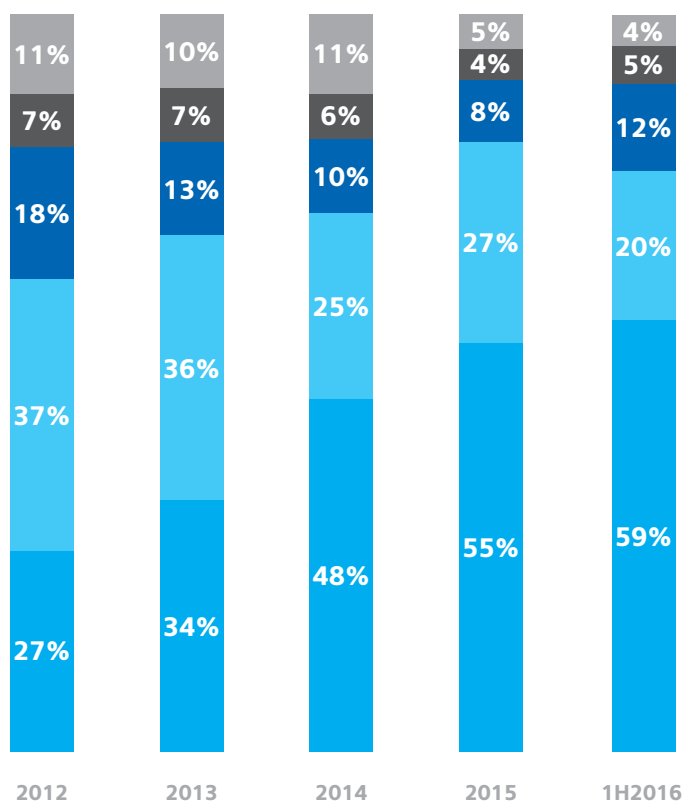
Рынок первой половины 2016 года без поздних раундов похож на рынок первых шести месяцев 2013 года – в 1Н2013 объем 89 сделок составил 3,4 млрд рублей.



СТРУКТУРА ВЕНЧУРНЫХ СДЕЛОК

СТРУКТУРА СДЕЛОК ПО КОЛИЧЕСТВУ, 2012—1Н2016

СТРУКТУРА ВЕНЧУРНЫХ СДЕЛОК ЗА ГОД В %, 2012—1Н2016



Стадии инвестирования показывают различную динамику, поэтому необходимо рассматривать детально структуру сделок.

В структуре сделок первых шести месяцев 2016 года сохраняются основные тенденции 2015 года — больше половины инвестиций совершаются на предпосевной стадии, четверть всех сделок — посевные, остальная доля приходится на более поздние раунды и выходы.

Стабилизировалось соотношение стадий и приобрело воронкообразную структуру: наибольшее число сделок совершается на предпосевной стадии (59%), далее — на посевной (20%), раунде А (12%), раунд В (5%) и раунд С, и выходы (4%).



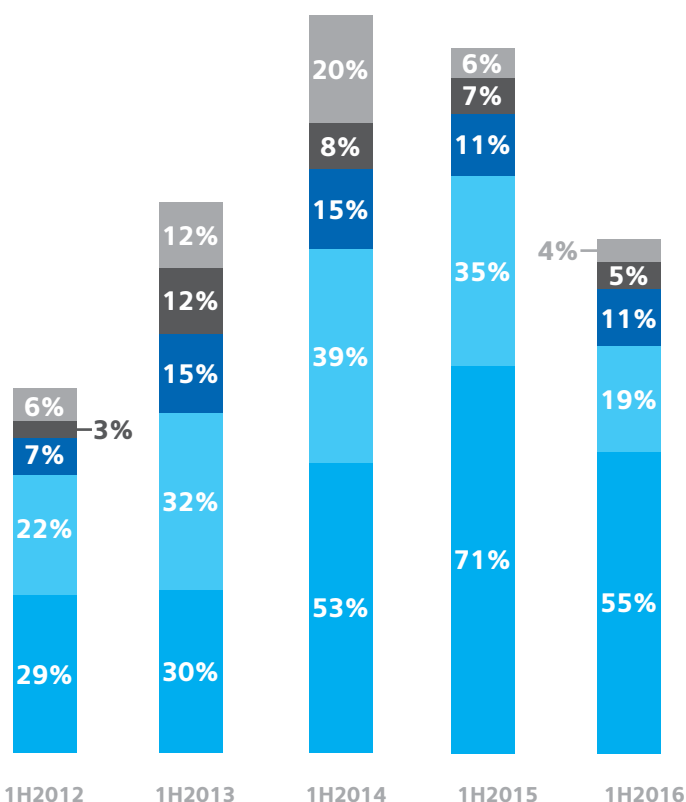
Количественное сокращение рынка в первом полугодии 2016 года в сравнении с аналогичным периодом 2015 года связано с уменьшением числа сделок на предпосевной и посевной стадиях.

На предпосевной стадии совершено на 23% меньше сделок (55 сделок) по сравнению с 71 сделкой в первые шесть месяцев 2015 года. Причины — малое количество проработанных стартапов, готовых к взрывному росту или внешним инвестициям.

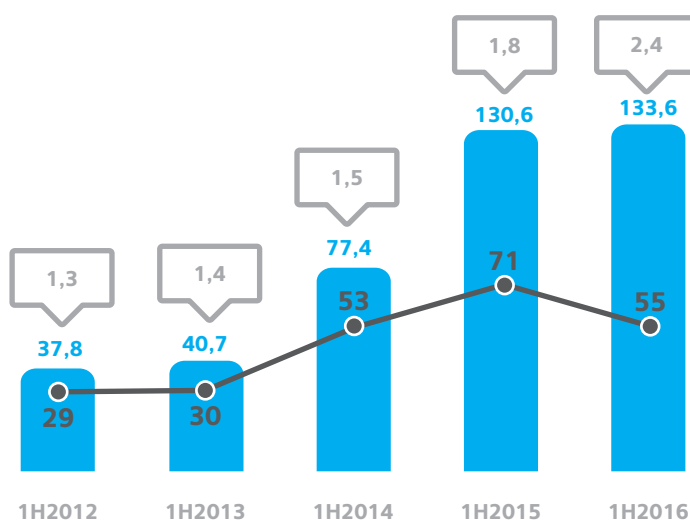
Количество посевных инвестиций в первые шесть месяцев 2016 года сократилось на 46% (19 сделки) по сравнению с 35 сделками в первом полугодии 2015. Обычно количество посевных инвестиций связано с развитием компаний, прошедших предпосевную стадию. В 2015 году на предпосевной стадии наблюдался рост, но пока этот рост не отразился на посевных инвестициях в 2016 году.



СТРУКТУРА ВЕНЧУРНЫХ СДЕЛОК ПО КОЛИЧЕСТВУ, 1Н2012—1Н2016



СДЕЛКИ ПРЕДПОСЕВНОЙ СТАДИИ, 1Н2012—1Н2016



 средняя сумма сделок (млн руб.)
 количество сделок
 объем сделок (млн руб.)

Объем инвестиций в стартапы на предпосевной стадии увеличился на 2% до 133,6 млн рублей за первые шесть месяцев 2016 года.

Вырос средний объем сделки - в первой половине 2016 года стартап мог рассчитывать на 2,4 млн рублей инвестиций.

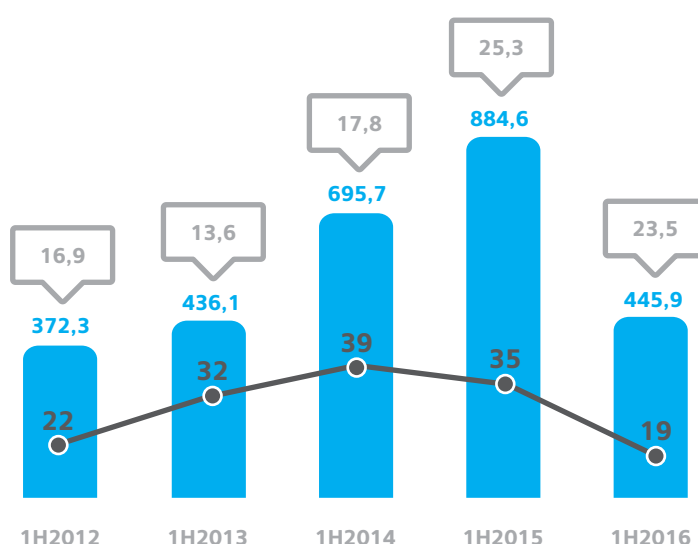
Увеличение объема рынка происходит на фоне сокращения числа сделок на этой стадии (-23%). Инвестиции вливаются в качественные стартапы, доказавшие свою жизнеспособность - их стало сравнительно меньше, но в среднем они получают больше денег.

Доля сделок ФРИИ от общего числа сделок на предпосевной стадии составляет 73% (40 сделок). В первые шесть месяцев 2015 года ФРИИ принял участие в 43 сделках (66% от общего числа сделок).

СДЕЛКИ ПОСЕВНОЙ СТАДИИ, 1Н2012—1Н2016

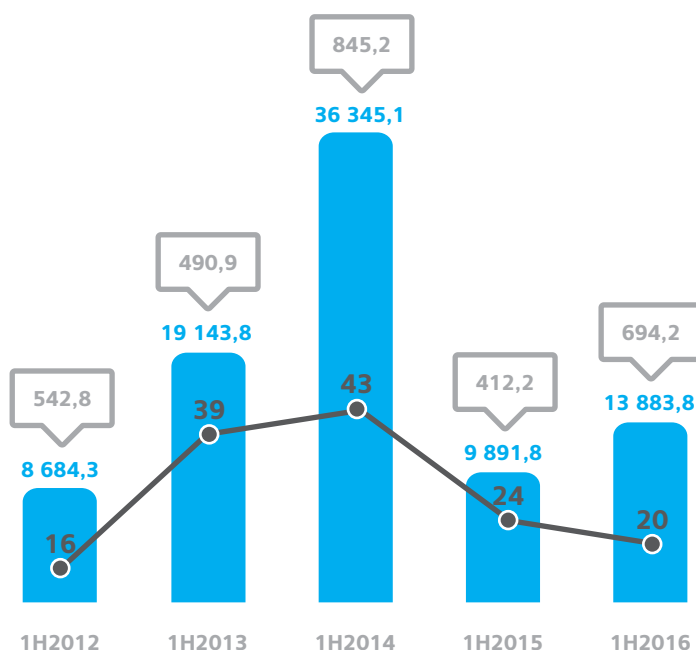
Объем стадии посевных инвестиций сократился на 50% до 446 млн рублей. Количество сделок сократилось на 46% до 19 сделок. Сократился и средний объем сделки на 7% до 23,5 млн рублей.

Активность стадии посевных инвестиций связана с предпосевными инвестициями предыдущих периодов. Пока всплеск 2014-2015 годов не отразился на рынке в 2016 году - возможно, стартапы не успели дорасти до этой стадии или бизнес оказался немасштабируемым.



 средняя сумма сделок (млн руб.)
 количество сделок
 объем сделок (млн руб.)

СДЕЛКИ ПОЗДНИХ РАУНДОВ И ПОКУПКИ, 1Н2012—1Н2016



☐ средняя сумма сделок
(млн руб.)

● количество сделок

● объем сделок (млн руб.)

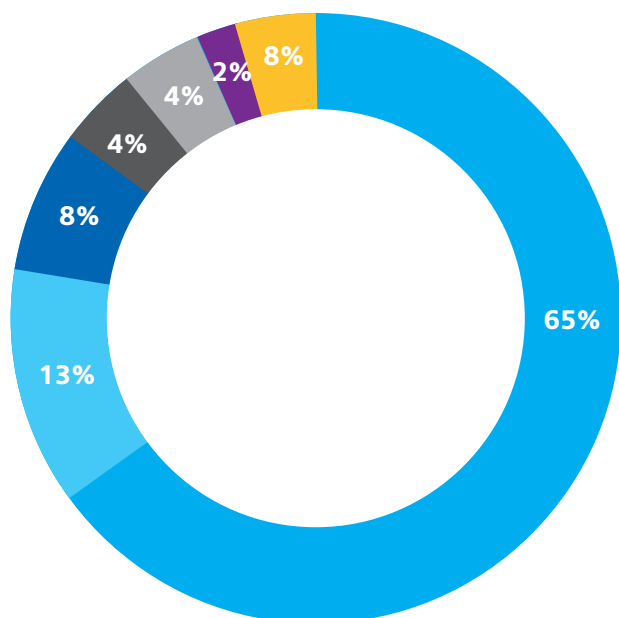
Объем инвестиций на поздних стадиях увеличился на 40% до 13,9 млрд рублей. Средний объем сделки увеличился на 68% до 694,2 млн рублей. Количество сделок сократилось на 17% до 20 сделок.

Динамика сегмента поздних раундов сильно зависит от заключения крупных сделок. В первой половине 2014 года началась покупка социальной сети «ВКонтакте»; кроме того, были заключены 5 крупных сделок со средним объемом в 3,5 млрд рублей. В первые шесть месяцев 2015 года максимальная сумма инвестиций составляла 2,3 млрд рублей. 2016 год отмечен продажей сервиса HeadHunter за 10 млрд рублей.

ГЕОГРАФИЯ ВЕНЧУРНЫХ СДЕЛОК

ГЕОГРАФИЯ ПРОИНВЕСТИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ, 2014—1Н2016

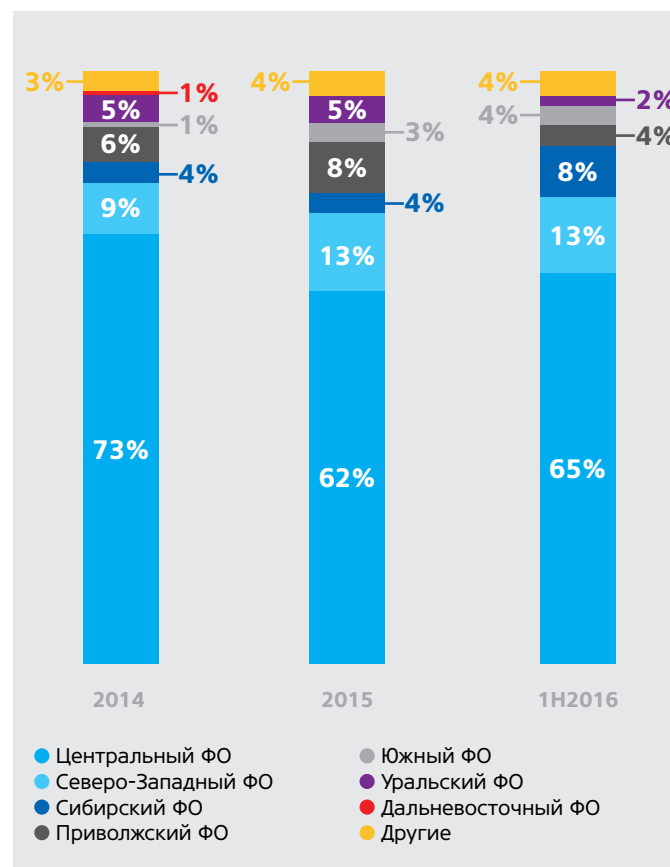
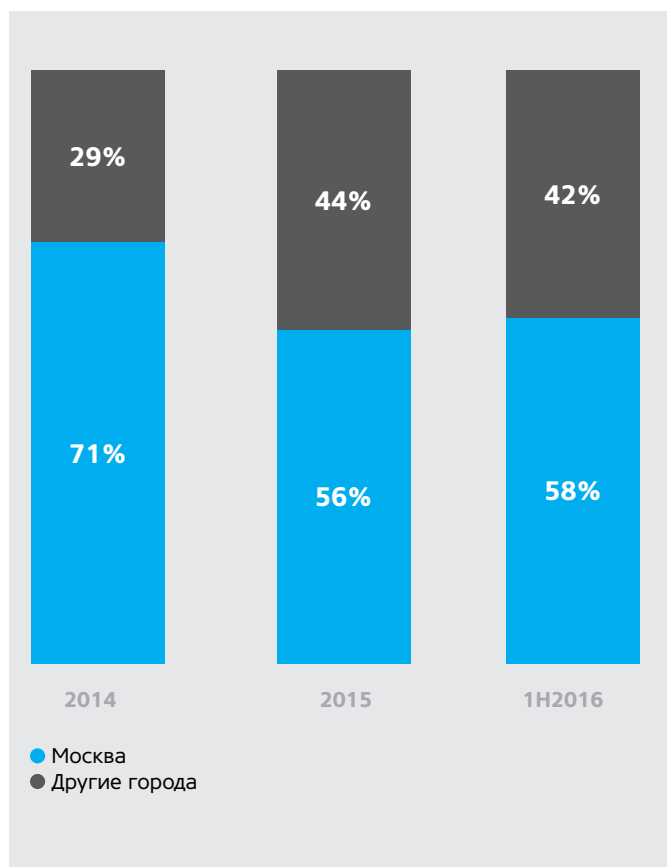
ГЕОГРАФИЯ ПРОИНВЕСТИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ, 1Н2016



- Центральный ФО
- Северо-Западный ФО
- Сибирский ФО
- Приволжский ФО
- Южный ФО
- Уральский ФО
- Дальневосточный ФО
- Другие

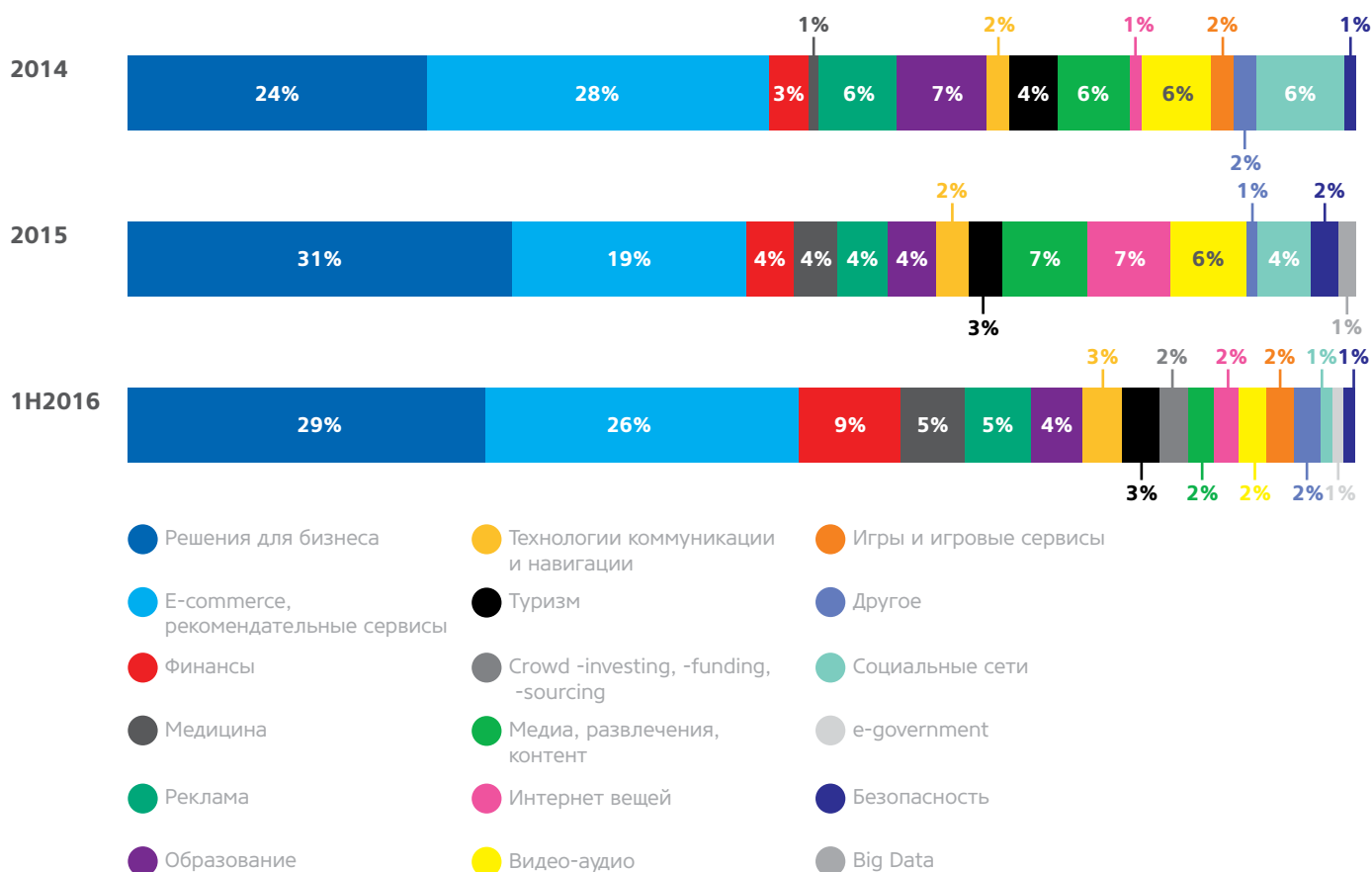
Как и в прошлом году, большая часть сделок (62%) первых шести месяцев 2016 года заключена в Центральном федеральном округе, в первую очередь, благодаря Москве: в структуре сделок по городам незначительно увеличилась доля Москвы (58% от всех сделок).

При этом не изменилась доля сделок других федеральных округов.



ОТРАСЛЕВОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

ОТРАСЛЕВОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ, 2014—1Н2016



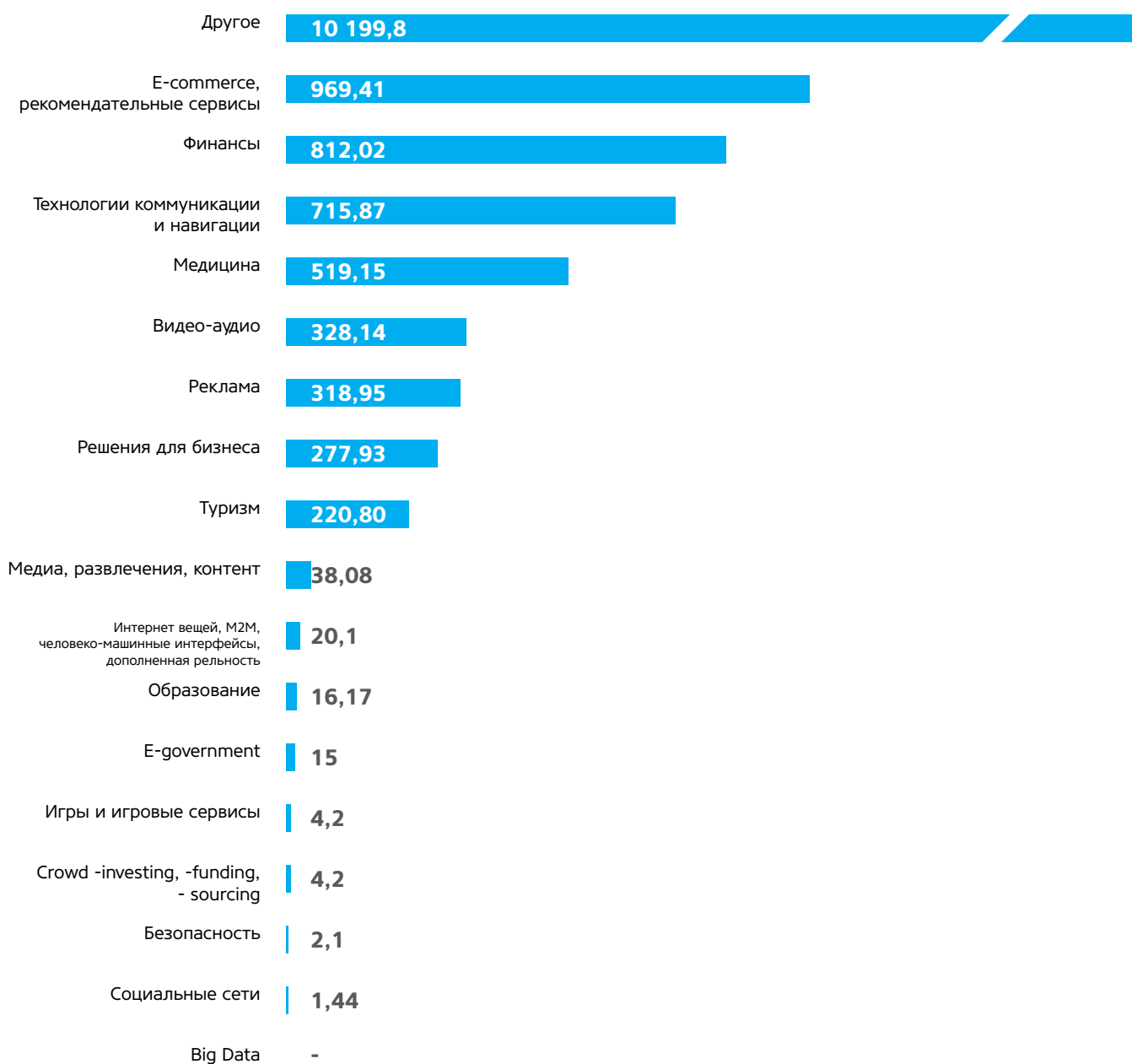
Структура сделок по отраслям показывает, что основными отраслями инвестирования являются решения для бизнеса и e-commerce, более половины сделок в 2014, в 2015 и в 1Н2016 приходится на них, причем лидирующей отраслью в 2015 и в 1Н2016 является решения для бизнеса (31% и 29% соответственно).

По сравнению с 2015 годом в первые шесть месяцев 2016 года сменился фокус инвестирования: помимо традиционных лидирующих отраслей, наибольшее число инвестиций получили стартапы, развивающие решения в финансах, медицине и рекламе.

При этом увеличилась доля сделок в финансовой и медицинской отраслях по сравнению с 2015 годом: в 1Н2016 9% сделок заключены в финтех-стартапами, 5% — с медицинскими.

Место	2014	2015	1Н2016
1	E-commerce, рекомендательные сервисы	Решения для бизнеса	Решения для бизнеса
2	Решения для бизнеса	E-commerce, рекомендательные сервисы	E-commerce, рекомендательные сервисы
3	Образование	Медиа, развлечения, контент	Финансы
4	Социальные сети	Интернет вещей, M2M, человеко-машинные интерфейсы, дополненная реальность	Медицина
5	Видео-аудио	Видео-аудио	Реклама

ОБЪЕМ СДЕЛОК ПО ОТРАСЛЯМ, 1Н2016



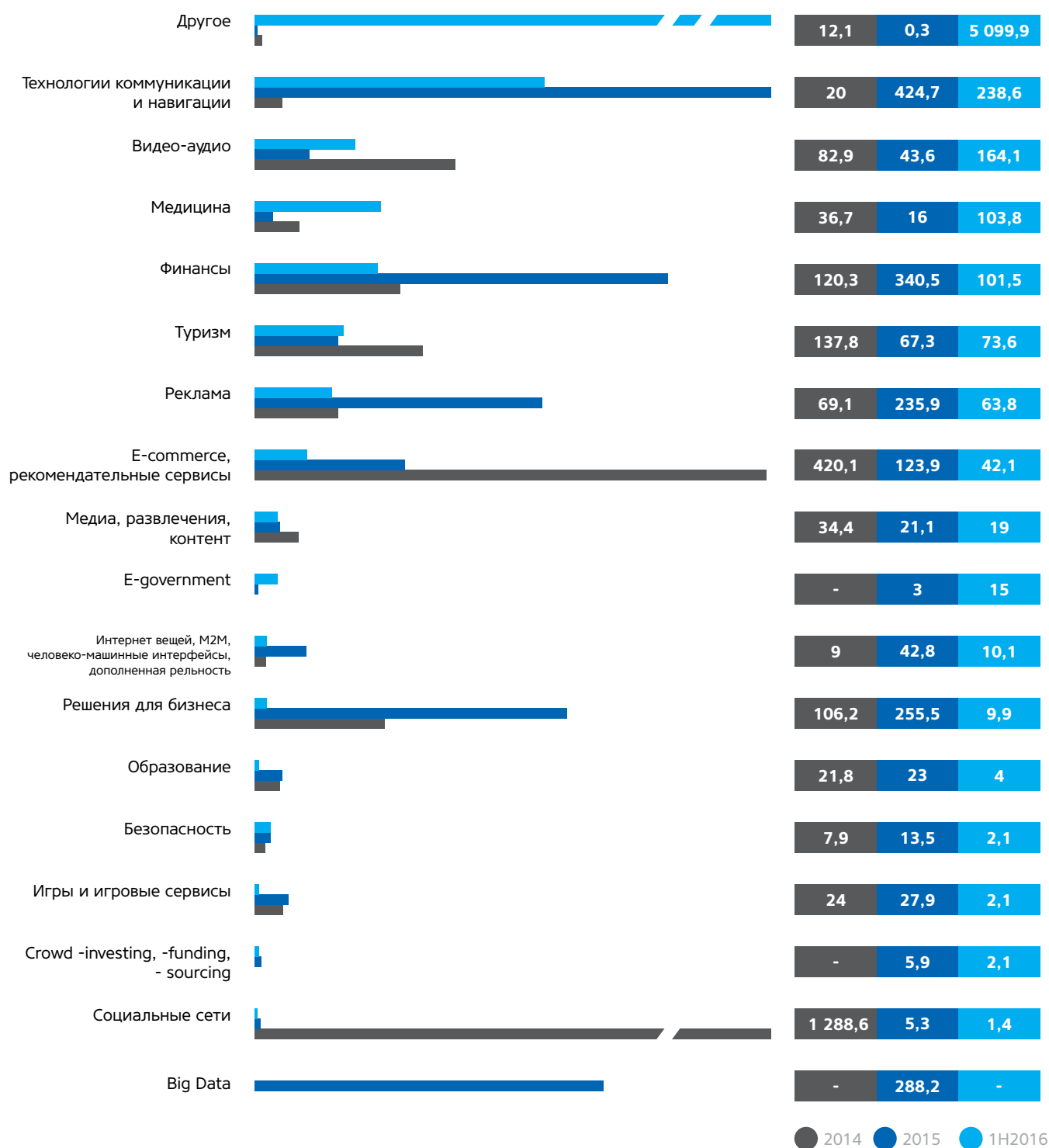
Лидирующими по объему отраслями являются: e-commerce и рекомендательные сервисы (969 млн рублей), финансы (812 млн рублей) и технологии коммуникации и навигации (716 млн рублей).

В категорию «Другое» включена сделка с HeadHunter, поэтому ее объем самый большой, составляющий 10,2 млрд рублей.

В первые шесть месяцев рост инвестиций в медицинскую отрасль составил 305% (519,1 млн рублей), а в e-government вложено 15 млн рублей, на 400% больше, чем в 2015 году.

	2015	1Н2016	Динамика
Медицина	128,2	519,1	305%
E-government	3	15	400%

СРЕДНЯЯ СУММА СДЕЛКИ В ОТРАСЛЯХ, 2014—1H2016



Наибольший рост средней суммы сделки наблюдается в следующих отраслях: медицина (+548%), e-government (+400%), видео-аудио решения (+276%).

Несмотря на лидирующее количество сделок в решениях для бизнеса, значительно упала средняя сумма инвестиций: в среднем, стартап, делающий B2B-решения, получил на 96% меньше вложений (10,2 млн рублей). Падение на 92% наблюдается в играх и игровых сервисах (2,1 млн рублей) и на 84% в сфере безопасности.

МЕТОДОЛОГИЯ

Проанализировано 963 сделки с российскими интернет-компаниями и стартапами за период с января 2012 по март 2016 года.

В статистику рынка включаются только завершённые инвестиции.

В статистику не включаются сделки с нераскрытыми объемами инвестиций (2015 год – 16 сделок, 2016 год – 14 сделок)

Некоторые компании раскрывают данные по сделкам спустя значительное время, поэтому возможны корректировки данных за прошлые периоды.

Если компания получала инвестиции в результате двух и более раундов инвестиций, то каждый раунд рассматривался как отдельная инвестиция.

В статистику рынка включаются только завершённые выходы.

Под российским рынком понимаются инвестиции и сделки с компаниями-реципиентами инвестиций, зарегистрированными в российской юрисдикции.

Под совокупным объемом/числом осуществленных инвестиций на российском рынке прямых и венчурных инвестиций понимается совокупный объем завершённых инвестиций, осуществленных институциональными и неинституциональными инвесторами компании-реципиента инвестиций в российские компании-реципиенты инвестиций в отчетный период.

Использованы данные: Rusbase, Venture DataBase, Firrma.ru, «Ведомости», «Коммерсант», Forbes, Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ) и других участников венчурного рынка.

О ФОНДЕ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-ИНИЦИАТИВ

Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ) – российский фонд венчурных инвестиций, учрежденный в марте 2013 года Агентством стратегических инициатив.

Фонд предоставляет инвестиции технологическим компаниям на ранних этапах развития, оказывает стартапам консалтинговую и образовательную поддержку в рамках акселератора ФРИИ, а также участвует в разработке методов правового регулирования интернет-бизнеса и венчурной отрасли.

Миссия ФРИИ — сделать российский рынок понятным и доступным каждому предпринимателю, желающему начать или расширить свой бизнес в интернете.

Объем средств под управлением ФРИИ составляет 6 млрд рублей. В портфеле фонда более 200 проектов. В соответствии со статистикой VentureSource от Dow Jones ФРИИ является самым активным венчурным фондом Европы по числу сделок.

www.iidf.ru