

# РЫНОК ИТ–СТАРТАПОВ (зарисовка)

---

Владивосток  
20 декабря 2013

# ПИЩЕВАЯ ЦЕПОЧКА РЫНКА ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

## СТУПЕНИ КАПИТАЛИЗАЦИИ

Фондовый рынок

**50 В**

Стратегические  
инвесторы

10 В

Венчурные фонды

100 М

Бизнес ангелы

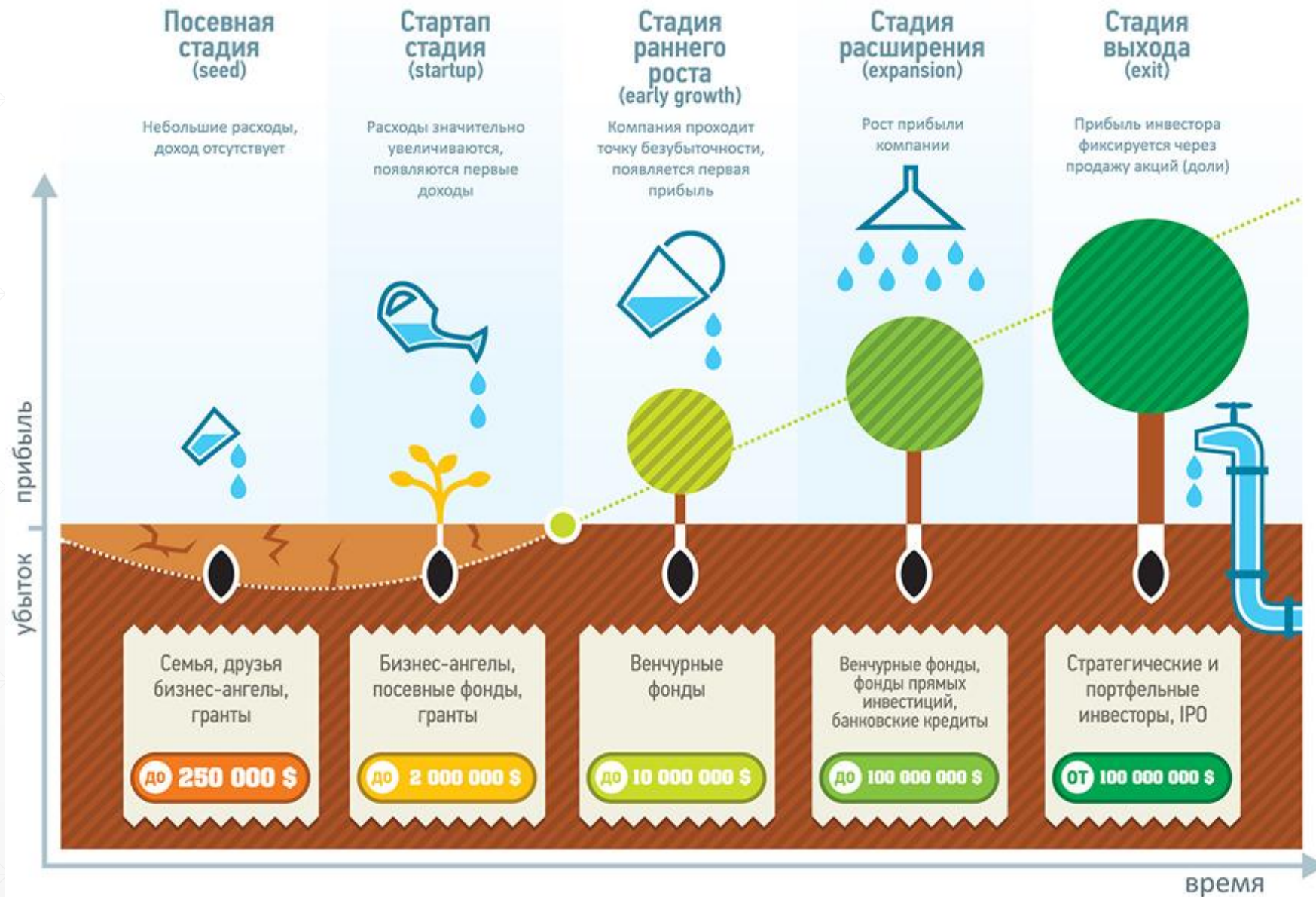
1 М

Стартапы и разработки

**100 К**



# ИНВЕСТИЦИОННАЯ ЛЕСТНИЦА



# ОБЗОР РЫНКА ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ (ЗА 3 КВ. 2013 г.)

На российском венчурном  
рынке совершено

**157**  
сделок

**138**  
сделок

Общий объем российского  
венчурного рынка составил

**\$551**  
млн

**\$433**  
млн

Средний размер  
сделки

**\$4,5**  
млн

**\$3,9**  
млн

# ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ИТ-ПРОЕКТЫ

(распределение по стадиям развития компании)



# ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ИТ-ПРОЕКТЫ (структура по подсекторам)

Средний размер сделки



Количество сделок

# ТЕНДЕНЦИИ ВЕНЧУРНОГО РЫНКА В ИТ СЕКТОРЕ

- ❖ РОСТ ОБЩЕГО ЧИСЛА СДЕЛОК, при снижении среднего размера сделки.
- ❖ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ЧИСЛА СДЕЛОК НА СТАДИИ СТАРТАПА. В том числе за счет новых игроков рынка.
- ❖ ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ СОХРАНИЛА ЛИДЕРСТВО по числу сделок и по объему инвестиций.
- ❖ На 2-ом месте по числу сделок – СОЦИАЛЬНЫЕ МЕДИА И рекомендательные СЕРВИСЫ, по объему инвестиций – туризм.
- ❖ РОСТ ПОПУЛЯРНОСТИ компаний В СФЕРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ, ТЕХНОЛОГИЙ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ.
- ❖ Растущий ИНТЕРЕС К МОБИЛЬНЫМ ПРИЛОЖЕНИЯМ во многих подсекторах: образование, электронная торговля, игры и др.
- ❖ Появление интереса инвесторов к НОВЫМ НИШАМ – ИГРАМ И РЕКЛАМНЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ.

# ПРИМЕРЫ СДЕЛОК ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ НА РОССИЙСКОМ ВЕНЧУРНОМ РЫНКЕ



Ритейлер одежды, обуви и аксессуаров. Сделка года на рынке e-Commerce.

Access Industries,  
Summit Partners и  
Tengelmann

+ \$130 млн.



Проект «посредника» по доставке товаров с eBay, Amazon и др. интернет-магазинов

Частные  
инвесторы

+ \$4 млн.



Стартап по онлайн-бронированию отелей

General Catalyst Partners;  
со-инвесторами – Frontier  
Ventures, Accel Partners и  
Юрий Мильнер

+ \$25 млн.



Универсальный платежный сервис в виде мобильного приложения

Runa Capital

+ \$8 млн.



# ПРИМЕРЫ СДЕЛОК ПО ПРОДАЖЕ СТАРТАПОВ НА РОССИЙСКОМ ВЕНЧУРНОМ РЫНКЕ В 2013



**Яндекс** приобрел  
kinopoisk.ru за  
**\$80 млн.**

Стартап может выкупить  
стратегический инвестор



**Qiwi** привлекла в ходе  
размещения своих  
акций на бирже

**Nasdaq**  
**\$245 млн.**

Оценена в \$884 млн.

Стартап может выйти на Фондовый рынок



**Luxoft** провел IPO.  
Компания привлекла

**\$69,6 млн.**

Весь Luxoft был оценен в

**\$555 млн.**

# ПРОРЫВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В IT

В топ самых перспективных IT-проектов сегодня входят компании:

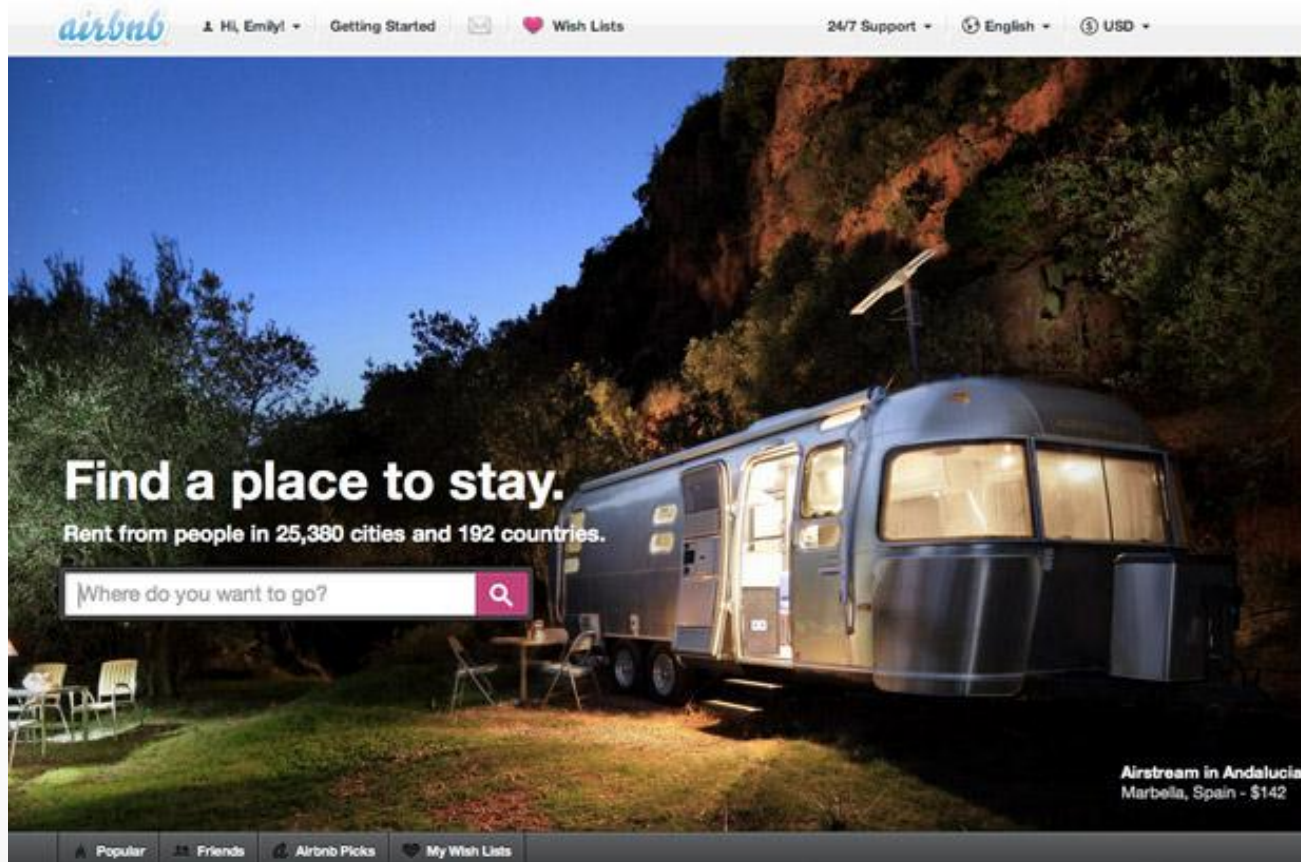
- занимающиеся «**ОБЛАЧНЫМИ**» вычислениями,
- инструментами для работы с «**БОЛЬШИМИ ДАННЫМИ**»;
- производством **ГАДЖЕТОВ**.

Но как известно...

инвестируют не в то, что популярно сегодня,  
а в то, что **СТАНЕТ БУДУЩИМ ЗАВТРА...**

# SHARE ECONOMY

Проекты, которые позволяют совместно пользоваться, обмениваться, сдавать и брать в аренду.



# AIRBNB

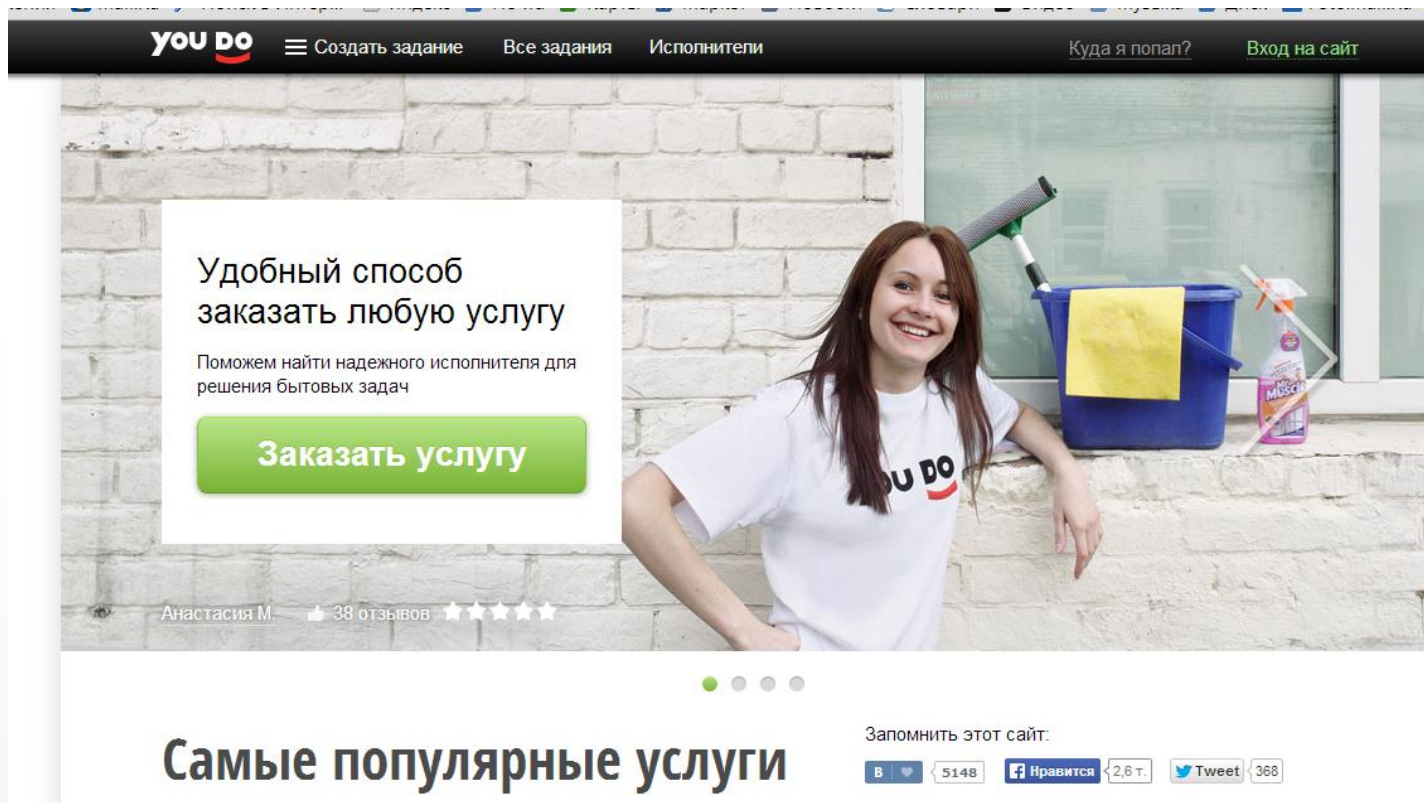
Старт проекта – 2008 г.

Первопроходец share-economy. Стартап получил инвестиции (112 млн долларов от Andreessen Horowitz, DST Global и General Catalyst), и поистине международное признание (в 2012 году через сайт было забронировано порядка 12–15 млн ночей проживания в более чем 33 000 городах в 192 странах).

Текущая оценка компании – \$2,5 млрд.

# СЕРВИС НА СУЩЕСТВУЮЩИХ РЫНКАХ

Размещение заказов на  
различные работы.



# YOU DO

Старт проекта – 2012 г.

- ❖ Первое время проект развивался на личные средства основателей и бизнес-ангела.
- ❖ В октябре 2013 YouDo привлек \$1 млн. инвестиций от фонда Flint Capital.

# ИНФОРМАТИКА ЗДОРОВЬЯ

Стартапы, которые используют софт для диагностики и лечения болезней.

Телемедицина.

Генетическая корректировка лечения.



КНОПКА  
ЖИЗНИ

АКТИВИРОВАТЬ

ОПЛАТИТЬ

8 800 250 09 60

Выбрать город

ВЫБРАТЬ РЕШЕНИЕ

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ

О КОМПАНИИ

Бесплатная консультация

Ваше имя

Телефон

Заказать

Сигнализация о  
здоровье ваших  
близких

ОБРАБОТАНО SOS ВЫЗОВОВ

2 1 8 6 0

Домашняя кнопка SOS с датчиком падения

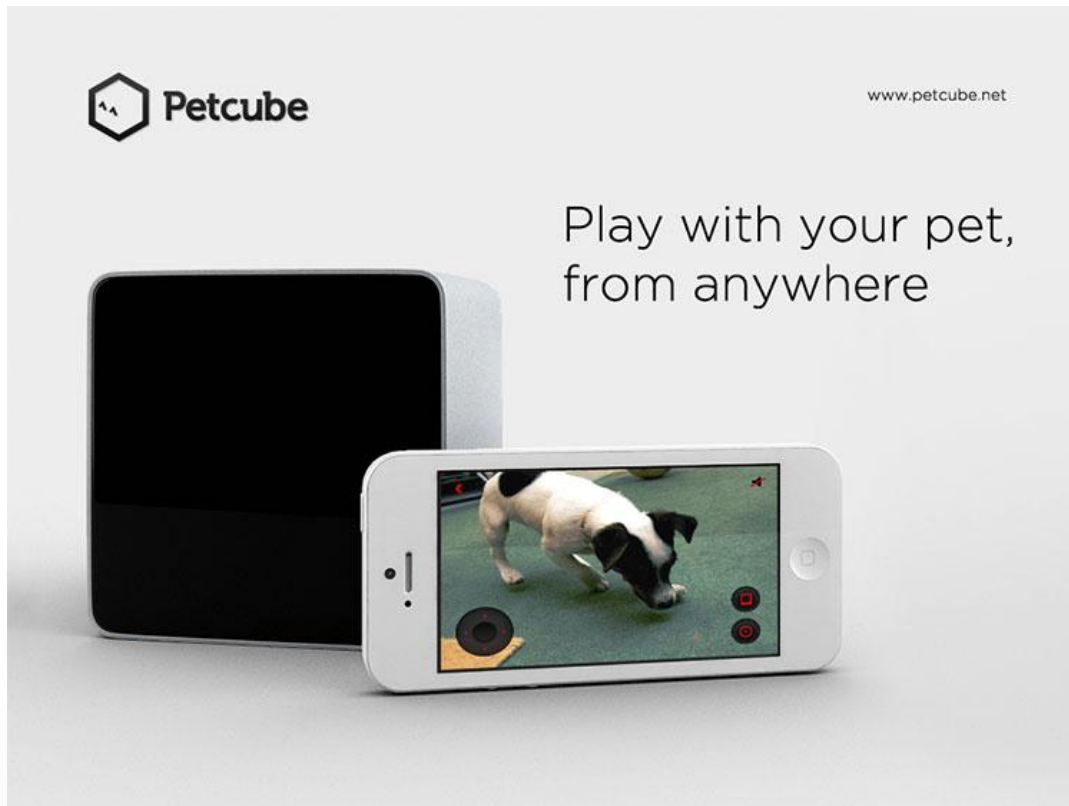
# КНОПКА ЖИЗНИ

Старт проекта – 2011 г.

- ❖ Совокупные вложения в проект составили около **75 млн. руб.**, из которых примерно **30 млн.** – инвестиции ГК "Айти" и **15 млн.** – призы за участие в конкурсах и гранты.
- ❖ Остальное – кредиты и деньги бизнес-ангелов.

# ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ

В перспективе до 2020 года объем мирового рынка Интернета вещей вырастет до 359 миллиардов долларов, число устройств составит 34,2 миллиарда штук.



# PETCUBE

– устройство, которое позволяет играть с домашним животным из любой точки мира.

- ❖ В 2013 г. на Kickstarter проект собрал \$251 тыс.
- ❖ Деньги в украинский стартап вложили инкубатор для hardware-проектов НАХLR8R, SOSventures и ангельский инвестор из Бостона Семен Дукач.

**ПРО ОШИБКИ**

**ДОВОДИТЕ ПРОДУКТ  
ДО УМА!**

**ОСТОРОЖНЕЙ С  
ИНВЕСТИРАМИ!!!**



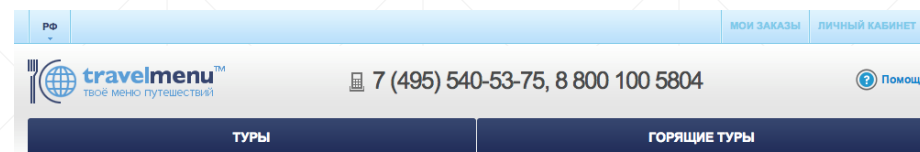
# TRAVELMENU . «ПРИГОТОВЬ ОТПУСК САМ»

**ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ:** уникальная идея для российского рынка, отсутствие конкурентов, гигантский рынок, энтузиазм основателей и лучшие инвесторы.

Запуск – 2008 г.

Инвесторы: Runa Capital и Almaz Capital инвестировали \$1,6 млн, каждый из них получил 20% акций компании.

1. Ошиблись с рынком. Вместо b2c–рынка пошли в b2b – маленькая выручка.
2. Продажи не росли. Несмотря на рекламную компанию.
3. Фонды отказались от дальнейших инвестиций. В конце апреля 2013 проект прекратил существование. Фонды Almaz и Runa объявили, что выходят из проекта и »продают технологию».
4. Систему on–line бронирования и базу данных клиентов продали турагентству.



## Сервис недоступен

Мы приносим извинения, но в данный момент сервер не может ответить на ваш запрос. Возможно, в данный момент на сайте проводятся технические работы. Попробуйте повторить попытку позже.

Вы можете:

- перейти к [поиску отелей](#)
- перейти к [поиску туров](#)
- [сообщить нам об ошибке](#)

**ЭТО НИКОМУ НЕ  
НУЖНО!!!**



# АНОНИМНАЯ МОБИЛЬНОЙ СОЦСЕТЬ

Старт проекта – **МАЙ 2012.**

В первый же день работы «болталки» стало понятно, что **ОШИБКА КРОЕТСЯ В САМОЙ ИДЕЕ ПРОЕКТА:** людям не о чем говорить анонимно, у них не было точек соприкосновения, и все общение на стене свелось к "привет" – "привет".

**Через 6 мес. ПРОЕКТ ЗАКРЫЛСЯ.**



# СЛОЖНОСТИ С МОНЕТИЗАЦИЕЙ

# NOMERMAIL

«Облачный» сервис, которые позволял отправлять файлы, указав только номер телефона адресата.

Этот номер выступал паролем для хранимого файла: адресат вводил его в сервисе NomerMail (на сайте проекта или в бесплатном мобильном приложении) и скачивал файл.

Команда столкнулась с проблемой – как сделать сервис платным ???

И не нашла ответа на этот вопрос...

У стартапа с самого начала должна быть ПОНЯТНАЯ И ЧЕТКАЯ МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ.



## Отправка файла на телефонный номер

Друзья, мы часто сами сталкивались с проблемой, когда необходимо срочно отправить файл, документы или фотографии и ты не знаешь электронной почты адресата. Начинаешь дозваниваться человеку и спрашивать его электронную почту и начинается ... "С как доллар, И с точкой...". Нам это надоело и мы решили сделать сервис, в котором для отправки документов или файлов требуется знать только номер телефона человека. Мы надеемся, что вы оцените наш сервис и отправка файлов будет для Вас проще и быстрее. С нами всегда можно связаться: [info@nomermail.ru](mailto:info@nomermail.ru)

**ПРО ВОЗМОЖНОСТИ**



# ФОНД СОДЕЙСТВИЯ РАЗВИТИЮ

ЕЖЕГОДНЫЙ ОБЪЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ – **4 млрд. руб.**,  
объем грантов по программам «УМНИК» и «Старт» – от 0,3  
до 1–3 млн. руб. в год.

## Программа «СТАРТ». ИТ-направление (Н1)

- ООО (не более 1 год);
- Пакет документов (Выписка из ЕГРЮЛ; Устав; справка из банка об открытии банковского счета)
- **ЗАПОЛНЯЕМ ЗАЯВКУ → ON-LINE ЗАЩИТА** перед экспертами



# ФОНД СКОЛКОВО

## 1. ПОЛУЧЕНИЕ СТАТУСА РЕЗИДЕНТА

(стартап (компания) подает через интернет **ЗАЯВКУ – ЭКСПЕРТИЗА** (не более 10 дней)  
если эксперты приняли положительное решение – **ВЫ РЕЗИДЕНТ СКОЛКОВО! Ура!**

+ привилегии:

10 лет без налога на прибыль, сниженный ЕСН, возмещение таможенных пошлин и др.

## 2. ПОЛУЧЕНИЕ ГРАНТА на науку

(грантовый комитет, если грант большой)

(сумма гранта не ограничена, но в среднем **50 – 60 млн. рублей;**  
мини–гранты (легкая процедура принятия решений) **до 8 мл. руб.**

<http://community.sk.ru/foundation/itc/>





# РВК

**«РВК»** – государственный фонд фондов и институт развития РФ.  
Общее количество фондов, сформированных ОАО «РВК», достигло  
тринадцати (включая 2 фонда в зарубежной юрисдикции),

**ИХ СУММАРНЫЙ РАЗМЕР – 27,67 МЛРД РУБ.**

Число проинвестированных фондами РВК инновационных компаний  
в 2013 года достигло **142.**

Совокупный объем проинвестированных средств – **13,05 млрд руб.**

---



# ФОНД ПОСЕВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ RVK

Объём средств под управлением Фонда – 2 млрд. руб.;

срок функционирования Фонда не ограничен;

Фонд осуществляет соинвестирование средств совместно  
с частными инвесторами;

Фонд предоставляет не более 75 % от объема инвестиционной потребности

Инновационной компании в денежных средствах

и не более 25 000 000 рублей на первом раунде инвестирования.

**ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФОНДА ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПРИ УЧАСТИИ ВЕНЧУРНЫХ  
ПАРТНЁРОВ И ИНИЦИАТОРОВ ПОСЕВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.**

# ФОНД РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ ИНИЦИАТИВ

- **\$25 тыс.** на счёт (за 7% доли в проекте);
- 3–х месячная **программа акселерации**;
- возможность получить дополнительное финансирование в размере до \$450 тыс.
- проекты, находящиеся на более поздних стадиях (Round A) могут претендовать на получение финансирования в размере от \$1 до \$9 млн.

Акселератор стартует в конце февраля,  
**ЗАЯВКУ МОЖНО ПОДАТЬ ДО 31 ДЕКАБРЯ.** Следующий старт через 2,5 месяца.

## ТРЕБОВАНИЯ К ПРОЕКТАМ

- Наличие команды минимум из двух человек (работать придется в Москве);
- Наличие публичной версии продукта;
- Наличие бизнес–модели, понимание составляющих бизнес–процесса и ключевых метрик.
- Наличие у проекта целевого рынка объемом не менее **\$10 млн. в год.**
- Наличие юридического лица.



# RUNA CAPITAL

**ЧАСТНЫЙ ВЕНЧУРНЫЙ ФОНД.** Фокусируется на проектах в быстрорастущих отраслях – программное обеспечение, Интернет, мобильные приложения.

Основан в 2010 г. Уже ПРОИНВЕСТИРОВАЛИ \$ 65,450,000.

---

**ДНЕВНИК.РУ**  
4 сентября 2012  
\$ 5 000 000

**LINGUALEO**  
1 июня 2012  
\$ 3 000 000

**uBANK**  
25 февраля 2013  
\$ 8 000 000

**VITAPORTAL**  
сентябрь 2013  
\$ 1 350 000

---

# КРАУДИНВЕСТИНГ

Платформы, которые основаны по принципу долевого участия, где за взнос аккредитованный инвестор может получить часть акций компании.

## AngelList

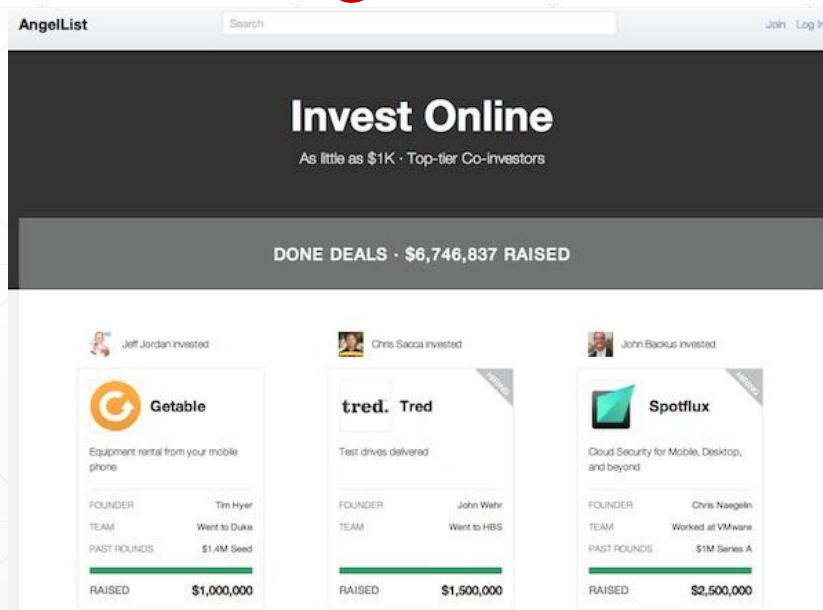
За три года существования проекта около **1300 компаний** привлекли более **\$200 млн. инвестиций**.

Это платформа, работающая по принципу акционерного финансирования в технологические стартапы.

**Условия:** нужно быть зарегистрированным в Штате Делавер (Delaware), и иметь посевные инвестиции в размере не меньше \$100 тыс.

Мин. сумма инвестирования – **\$1 тыс.;**

Мин. сумма привлекаемого капитала – **\$200 тыс.**



# ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ

**БИЗНЕС–АНГЕЛЫ** – это состоятельные **ЛЮДИ**, инвестирующие **собственные средства в частные компании** на начальных стадиях развития, обладающие значительным потенциалом роста, как правило, без предоставления какого–либо залога.

Характерной особенностью такого способа инвестирования является то, что бизнес–ангел, не являясь бедным человеком, не имеет необходимости немедленно извлекать полученную компанией прибыль.

**ЕГО ЦЕЛЬ** – реинвестируя всю прибыль, **максимально увеличить стоимость компании** и, по истечении оговоренного срока, **ПРОДАТЬ СВОЮ ДОЛЮ**, многократно увеличив свои первоначальные вложения. Этот срок обычно составляет 3–7 лет.

---

# ЧТО НУЖНО ИМЕТЬ НА РУКАХ, ЧТОБЫ ПОДАТЬ ЗАЯВКУ НА ИНВЕСТИРОВАНИЕ?

## ШАГ № 1 (для начала работы)

### КОРОТКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ,

в которой необходимо отразить следующие параметры:

- Продукт / идея. Бизнес–модель.
- Схема монетизации.
- Стратегия (маркетинговая).
- Стратегия капитализации.
- Потребность в инвестициях и финансовый план.
- Экономические параметры проекта.
- Схема входа и выхода инвестора.

## ШАГ № 2 (для привлечения инвестиций)

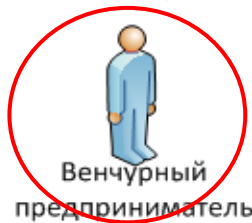
### БИЗНЕС–ПЛАН

### ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

- прогнозные формы бухгалтерской отчетности (Баланс, Отчет о прибылях и убытках, Отчет о движении денежных средств).
- исходные данные (штатное расписание, детализация крупных статей затрат, допущения по прогнозу в натуральных и денежных показателях).

**ВЛАДИВОСТОК.  
БИЗНЕС-АНГЕЛЫ  
ГОТОВЫ**





Венчурный предприниматель



Команда проекта



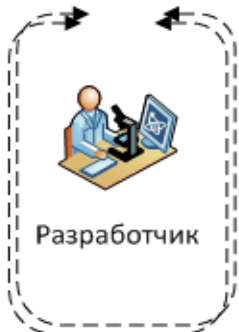
Частный инвестор

### Недостающие элементы существующей схемы



Разработчик

Стадия Идеи



Разработчик

Стадия НИОКР

Застряли где-то здесь.



Предприниматель

Бизнес план

Разработчик

Посевная стадия



Предприниматель И команда

Разработчик

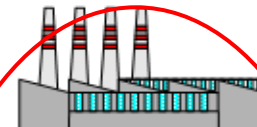
Стадия Стартап



Предприниматель И команда

Разработчик

Стадия роста



Стратегический инвестор

# ВЫХОД

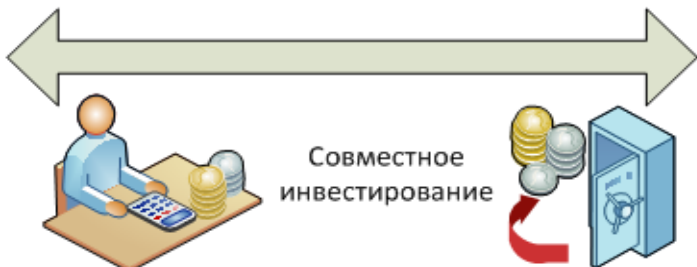


Фондовый рынок



Фонд Содействия

Совместное инвестирование



Частный Инвестор

Совместное инвестирование

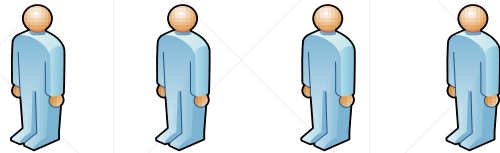


Фонд посевных инвестиций



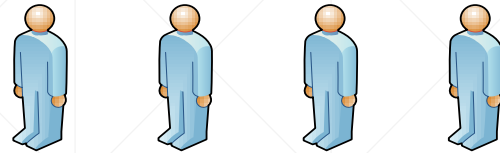
Венчурный фонд

Венчурные предприниматели -  
лидеры команд проектов



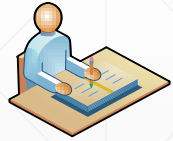
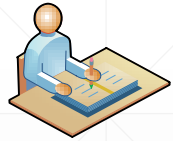
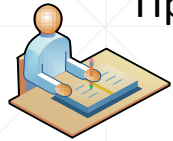
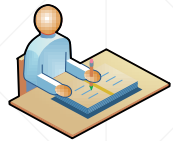
Управление проектами

Студенты ВУЗов – потенциальные  
члены команд проектов

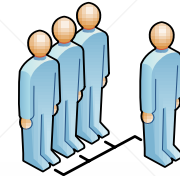
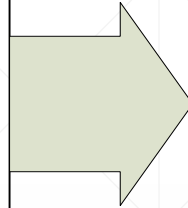
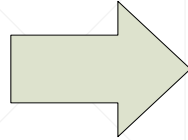


Участие в проектах

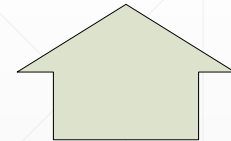
Разработки инновационных проектов



Проектные  
заявки



Проект



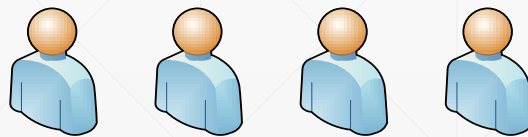
Инвестирование



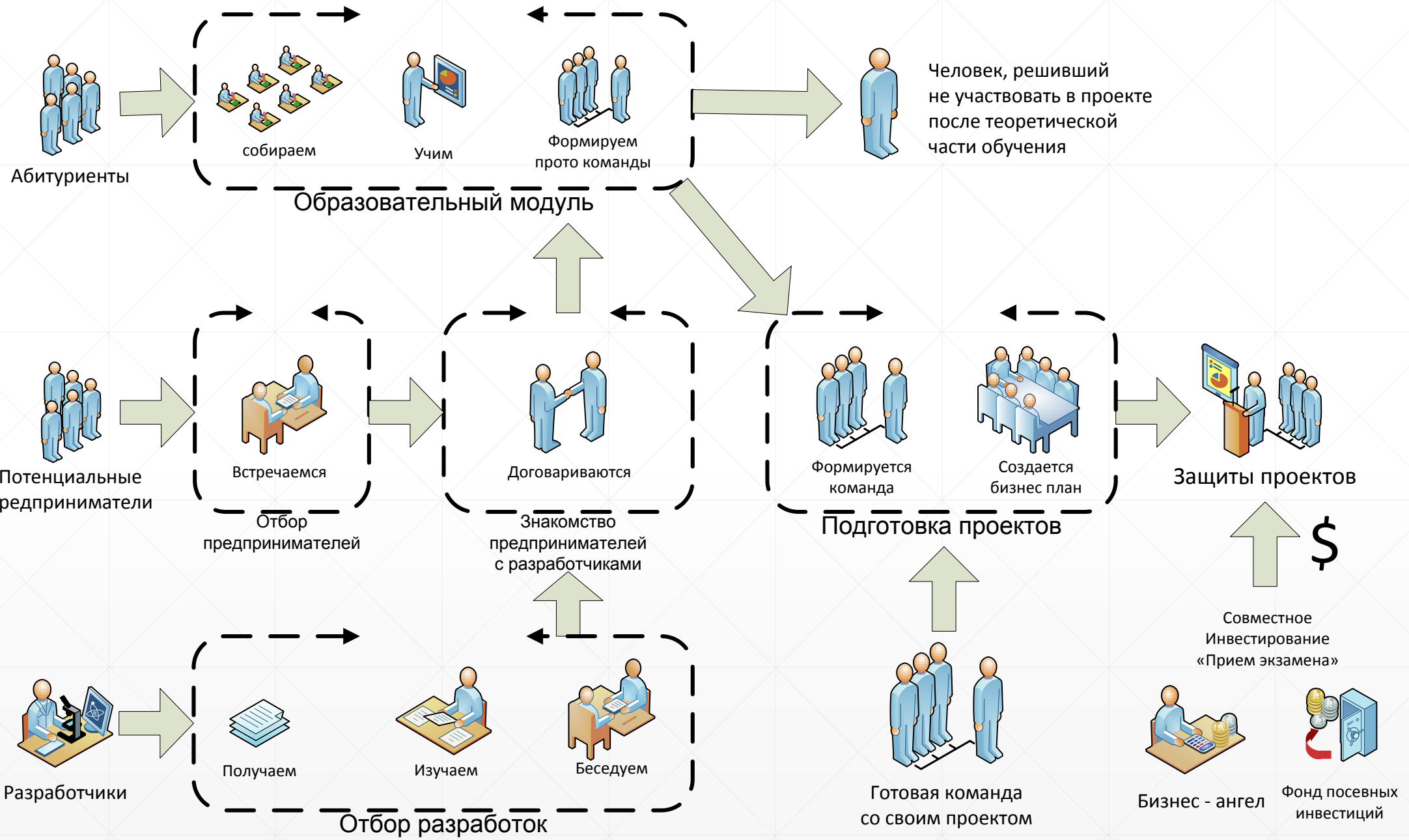
Инвестор

Инвест.  
фонд

Сопровождение проектов



Бизнес - ангелы. Тьюторы и инвесторы будущих проектов



Абитуриенты

собираем

Учим

Формируем  
прото команды

Человек, решивший  
не участвовать в проекте  
после теоретической  
части обучения

**Образовательный модуль**

Потенциальные  
предприниматели

Встречаемся

Договариваются

Знакомство  
предпринимателей  
с разработчиками

Отбор  
предпринимателей

Формируется  
команда

Создается  
бизнес план

Защиты проектов

**Подготовка проектов**

Разработчики

Получаем

Изучаем

Беседуем

**Отбор разработок**

Готовая команда  
со своим проектом

Бизнес - ангел

Фонд посевных  
инвестиций

Совместное  
Инвестирование  
«Прием экзамена»

\$

# ЭТАПЫ РАБОТЫ С ПРОЕКТОМ

## 1. СУТЬ ПРОЕКТА

**Цель:** Получить понимание сути проекта.

**Формат:** презентации (15 минут каждые 2 недели, 3 попытки)

**Результат:** подключение ментора к проекту, переход на следующий этап.

## 2. БИЗНЕС–ПЛАН

**Цель:** подготовить проект к инвестированию.

**Формат:** менторское сопровождение в свободном графике.

**Результат:** бизнес–план проекта пригоден к защите на инвесткомитете.

## 3. ИНВЕСТИРОВАНИЕ

**Цель:** получение инвестиций.

**Формат:** переговоры с инвесторами.

**Результат:** Договорная обвязка сделки и деньги.