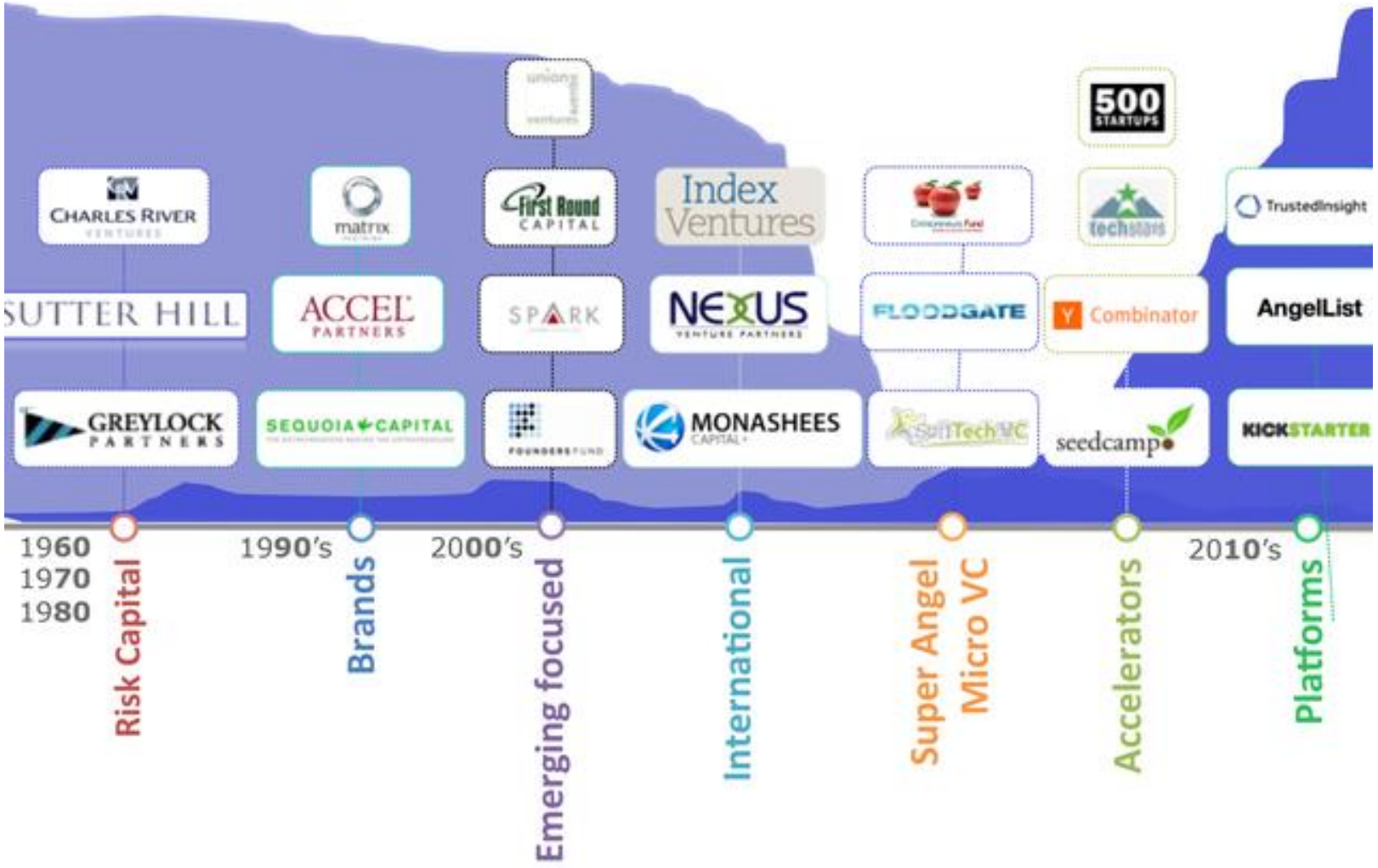
Венчурная экосистема: корпоративные фонды, акселераторы, инкубаторы, VC фонды и другие инвесторы

Январь, 2019

О чем мы сегодня поговорим

1. Рынок венчурных инвестиций
2. Акселераторы
3. VC фонды
4. Корпоративные венчурные фонды (CVC)
5. Бизнес-ангелы

История и эволюция венчурного капитала



Источник: https://pando.com/2013/08/28/this-chart-shows-the-future-of-venture-capital/

Итоги 2018. Крупнейшие венчурные сделки

1 место **Ant Financial** **(Китай)**	**Размер инвестиций: $14 млрд** **Оценка капитализации после раунда: $150 млрд** Дочерняя компания Alibaba Group. На сегодняшний момент это самый дорогой финтех-стартап в мире
2 место **Didi Chuxing** **(Китай)**	**Размер инвестиций: $4,6 млрд** **Оценка капитализации после раунда: $56 млрд** Один из крупнейших в Китае сервис заказа такси и аренды автомобилей, микроавтобусов
3 место **Weltmeister** **(Китай)**	**Размер инвестиций: $3,176 млрд** **Оценка капитализации после раунда: н/д** Компания разрабатывает электрокары. Как Tesla, только из Китая
4 место **Pinduoduo** **(Китай)**	**Размер инвестиций: $3 млрд** **Оценка капитализации после раунда: $15 млрд** Китайский сервис для групповых закупок. В июле компания вышла на биржу и в ходе IPO привлекла $1,63 млрд
5 место **ByteDance** **(Китай)**	**Размер инвестиций: $3 млрд** **Оценка капитализации после раунда: $75 млрд** Новостной сервис, который предлагает пользователям контент на основе анализа big data

Итоги 2018. Венчурные инвестиции в России (1)

Объем инвестиций

$351 млн

Количество сделок

685

решения для бизнеса
транспорт
логистика и доставка
реклама

фонды

441

корпорации

77

бизнес-ангелы

167

Источник: https://vc.ru/finance/54372-afk-sistema-frii-i-runa-capital-okazalis-samymi-aktivnymi-venchurnymi-investorami-v-rossii-v-2018-godu

Итоги 2018. Венчурные инвестиции в России (2)

Тренды рынка:

- Российский венчурный рынок оживает после кризиса
- Инвесторам тесно на локальном рынке
- Малое количество экзитов
- Отраслевой консерватизм
- Государство – помощник, а не коллега

Самые активные корпорации

№	Корпорация/Корпоративный фонд	Количество сделок
1	АФК «Система»	15
2	Сбербанк	9
3	Mail.Ru Group	9
4	QIWI	7
5	ГК «ПИК»	5
6	«Роснано»	3
7	Softline	3
8	S7 Group	3
9	Ростех	2
10	«Фармстандарт»	2
11	«Северсталь»	2

Самые активные венчурные фонды

№	Название	Количество проинвестированных проектов	Размер проинвестированных средств за период с декабря 2017 (в млн $)	Средний чек (млн $)	Количество экзитов	Общий объем фонда (млн $)
1	Runa Capital	16	15	3	2	270
2	I2BF Global Ventures	15	8,1	0,2	0	30
3	Target Global	15	N/A	3-5	6	797,5
4	Primer Capital	10	N/A	0,2-0,3	0	5
5	Fort Ross Ventures	9	35	5	1	310
6	Gagarin Capital	9	N/A	1	N/A	55
7	QIWI Venture	7	0,4	0,075-0,22	0	N/A
8	Фонд бизнес-ангелов «AddVenture»	7	N/A	N/A	N/A	N/A
9	Inventure	6	50	1-20	1	150
10	SD Ventures (Social Discovery Ventures)	6	23,2	0.3-5	0	N/A

Источник: https://rb.ru/analytics/trendy-rossijskogo-venchurnogo-rynka/
https://vc.ru/finance/54372-afk-sistema-frii-i-runa-capital-okazalis-samymi-aktivnymi-venchurnymi-investorami-v-r

Тренды венчурного рынка



активность корпораций и их фондов (Mail.Ru, Мегафон, МТС, Сбербанк, «Газпром нефть», «Ростелеком», «Росатом»)

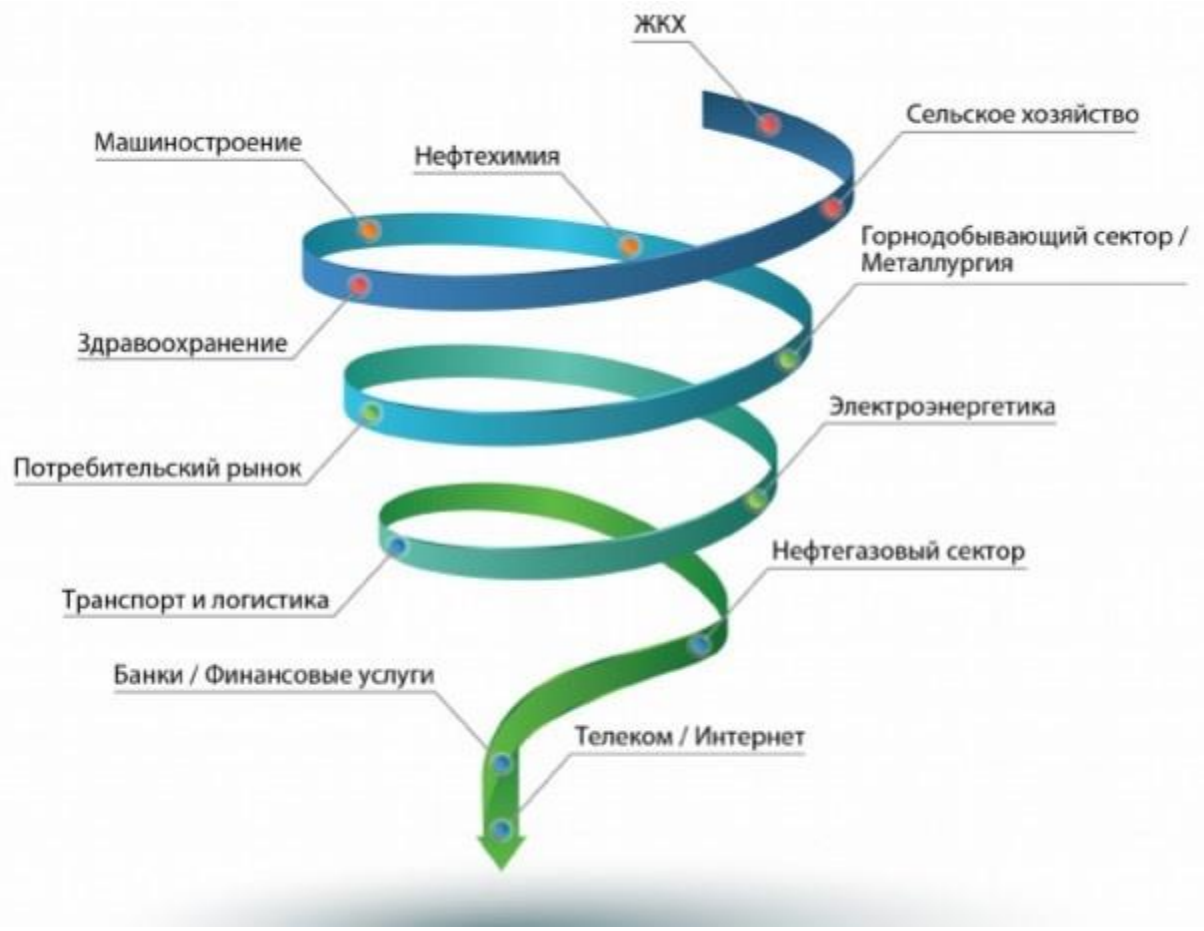


формирование стратегий развития экосистем корпораций за счет покупки игроков венчурного рынка

инвесторы предпочитают «классическому» IT-сегменту такие отрасли, как добывающая и тяжелая промышленность, энергетика, сельское хозяйство, транспорт, образование, медицина и др.

наименее оцифрованные отрасли имеют наибольший потенциал, и именно они становятся мейнстримом

Цифровизация отраслей



Источник: исследование Schneider Electric

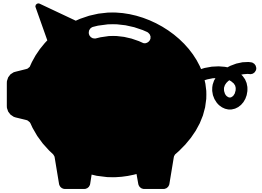
Венчурная экосистема

Акселераторы

VC и PE фонды

Университеты

поддержка



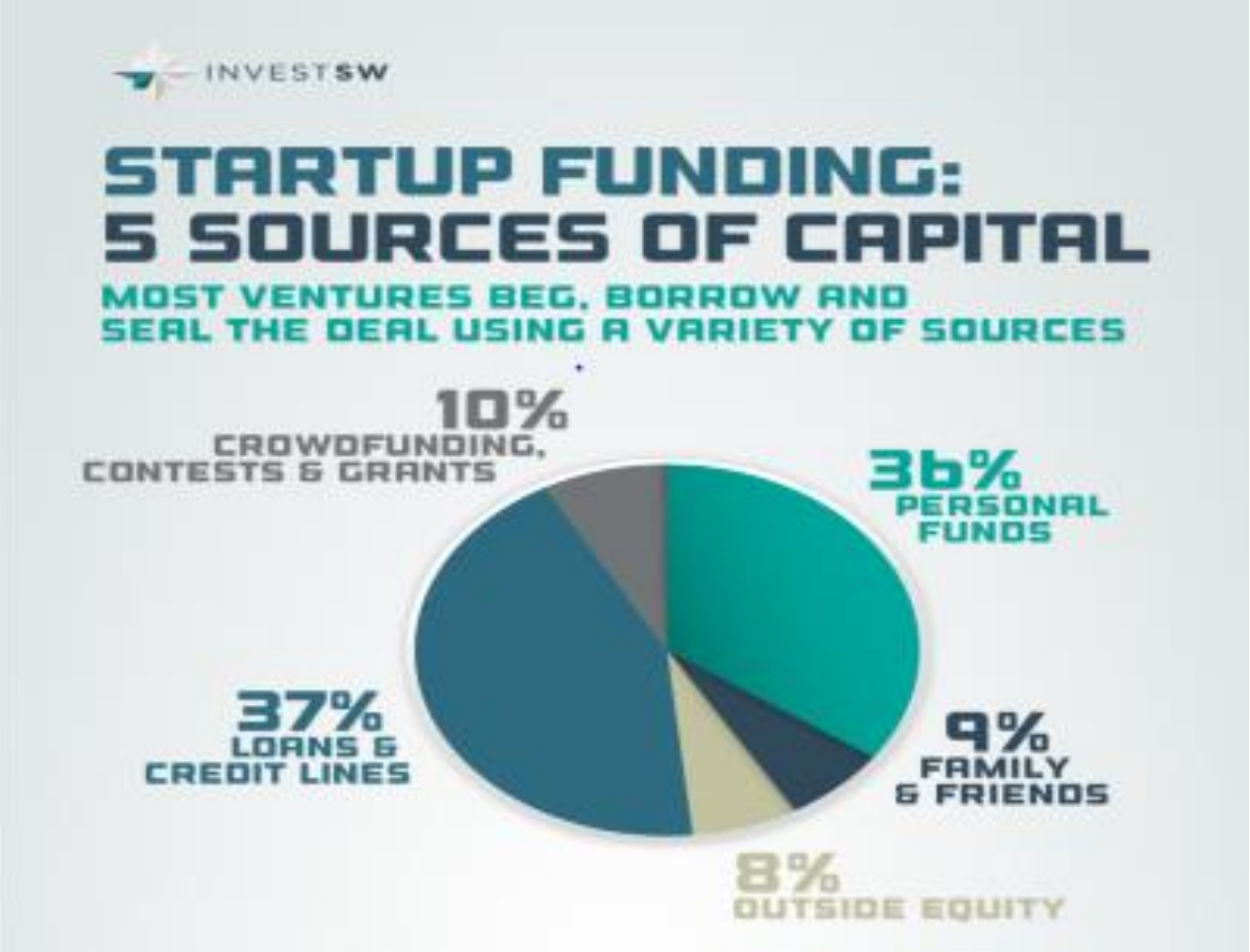
поддержка

Ангельские инвесторы

Правительство

Корпорации

Где стартап может получить финансирование



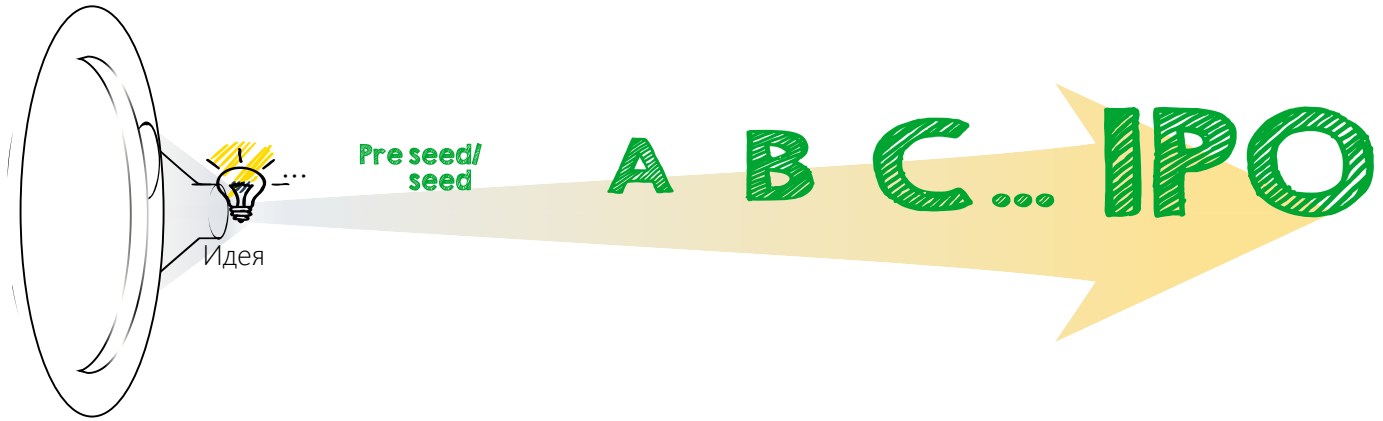
Акселераторы

Как работает акселератор

Акселератор *- институт поддержки стартапов на ранних стадиях развития, предлагающий через организованные им программы интенсивного развития, менторство, обучение, финансовую и экспертную поддержку в обмен на долю в капитале компании*

- программа длится от 3-х месяцев до полугода
- бизнес-модель строится на получении доли в компании и последующей продаже этой доли (через специальные фонды)
- использование скоринговых моделей при отборе команд
- программа развития включает в себя: образовательную программу, нетворкинг, инфраструктуру

Стадии развития стартапа



Pre-seed

- продукт готов
- не протестирована ценность
- штучные продажи

Мини-seed

- протестирована ценность продукта
- частично протестированы каналы привлечения

Seed

- протестированы каналы привлечения
- необходимо масштабирование

Стадия A

- окончательное формирование продукта, услуги, технологии
- появляются первые доходы
- расходы значительно увеличиваются

Стадия B

- заключаются контракты на реализацию товара, услуги, технологии
- увеличиваются затраты на маркетинг
- компания проходит точку безубыточности
- появляется первая прибыль

Стадия C, D ...

- компания начинает выпуск акций, которые приносят доход её основателям
- рост прибыли компании
- компания занимает на рынке лидирующее или близкое к нему место



Кого отбирают в акселератор?

Продукт

- Только запускаются продажи
- Начался рост продаж
- Продажи растут медленно, или перестали расти

Стадия

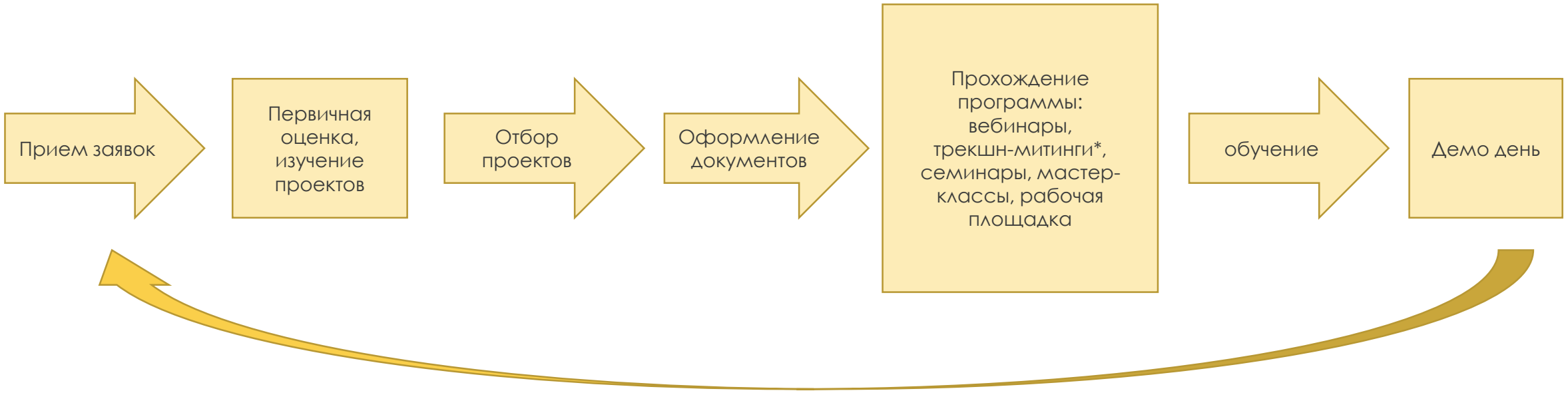
- Pre-seed
- Seed
- Раунд А

Требования к командам на этапе отбора (на примере ФРИИ)

- **MVP** – есть базовый продукт, который можно продать клиентам
- **ОБЪЕМ РЫНКА** – достаточно большой, чтобы в перспективе 3-5 лет вырасти до выручки 1 млрд рублей в год и выше
- **КОМАНДА** – не менее 2х ключевых участников команды, готовых работать на площадке Акселератора в Москве полный рабочий день

Источник: ФРИИ

Процесс акселерации



***трекер** — эксперт с обширным предпринимательским опытом (притом очень важно, чтобы отрицательный опыт тоже был).
Каждый трекер ведёт несколько команд, созванивается и встречается с ними, мониторит результаты, подсказывает следующие шаги

Участие в акселераторе (на примере ФРИИ)

Стартовые инвестиции pre-seed + средства на программу акселерации за долю в компании	Выбирают команды, которым нужны инвестиции на развитие проекта и программу. Если команда более зрелой стадии, ФРИИ может предложить инвестиции seed-раунда на старте акселерации
Только программа акселерации (без инвестиций) за долю в компании	Выбирают команды, у которых есть средства на развитие бизнеса, но нет свободных средств на программу
Самостоятельная оплата программы акселерации без предоставления доли в бизнесе	Выбирают команды, которые могут оплатить программу за счёт собственных средств, либо внешних инвестиций

Источник: ФРИИ

Что дает акселератор стартапу

- Customer development и выявление новых сегментов рынка
- Помощь в фокусировании на самых прибыльных сегментах
- Помощь в понимании, из каких каналов привлекать новых клиентов
- Правильный расчет unit-экономики в каналах
- Сокращение цикла сделки в 3 и более раз
- Помощь в увеличении среднего чека на клиента за счёт повторных покупок

Цели корпоративного акселератора



Скаутинг: выращивание продуктов, которые решают задачи корпораций



Выращивание будущих клиентов



Внутренний акселератор для сотрудников

PR для корпорации

Расширение экосистемы

Акселераторы (Россия)

ФРИИ

Город: Москва
Акселератор, преакселератор, заочный акселератор, регионы
Более 200 портфельных компаний
Объем фонда – 6 млрд руб.

GENERATION

Город: Москва
Акселератор, преакселератор
Работают в формате отбора стартапов для корпораций через треки (Smart City, Fin Tech, Agro&Med Tech)

iDeal Machine

Город: Москва, Санкт-Петербург
Работает с наукоемкими и IT проектами
Более 20 портфельных компании

Акселераторы корпораций

Сбербанк
KASPERSKY
QIWI
IKEA
softline

Бизнес-инкубаторы вузов

РАНХиГС
МФТИ

Акселераторы (мир)

500 startups

1,564 инвестиций in 1,320 компаний
Штаб-квартира: Mountain View, California, USA
Год основания: 2010
Города: Mountain View, Mexico City, Israel,
San Francisco

Y Combinator

1,460 инвестиций in 1,308 компаний
Штаб-квартира: Mountain View, California, USA
Год основания: 2005
Города: Mountain View

PLUG AND PLAY

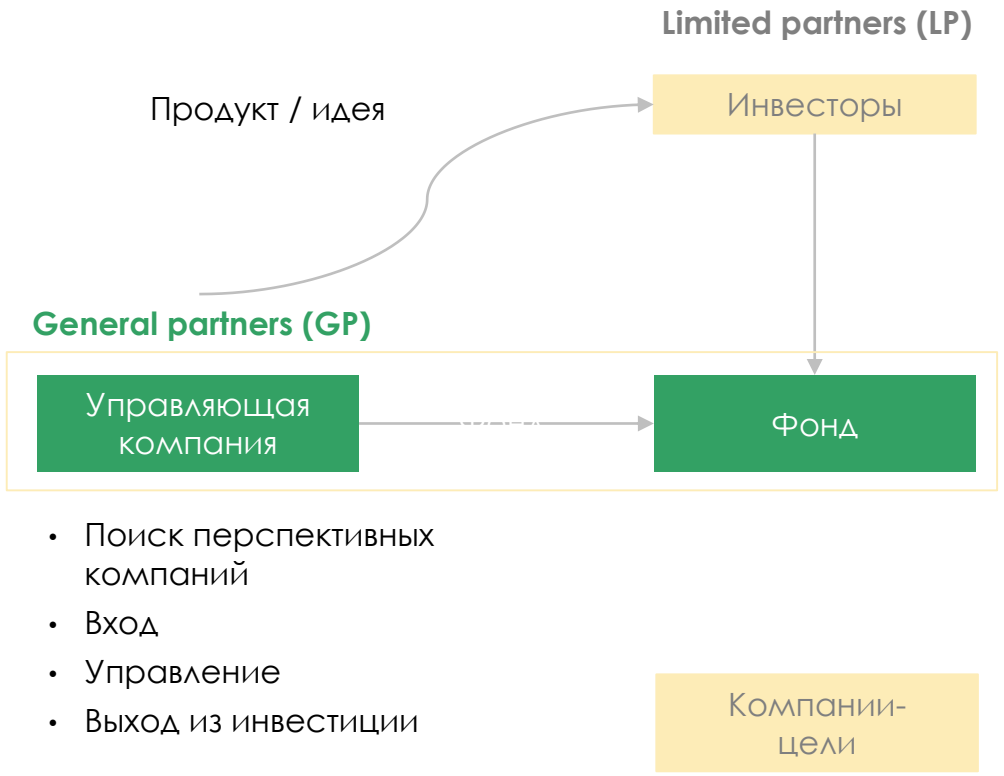
548 инвестиций in 463 компаний
Штаб-квартира: Sunnyvale, California, USA
Год основания: 2006
Города: Sunnyvale, Berlin, Stuttgart, Paris, Munich, Amsterdam, Los Angeles, Guadalajara, Beijing, Shanghai, Tokyo, São Paulo, Singapore, Valencia, Spain and Vancouver

startupbootcamp

426 инвестиций in 410 компаний
Штаб-квартира: London, UK
Год основания: 2010
Города: Amsterdam, Berlin, Istanbul, London, Barcelona, Rome , Singapore, Mumbai, Chengdu

Венчурные фонды

Как работает венчурный фонд



- Поиск перспективных компаний
- Вход
- Управление
- Выход из инвестиции

Вознаграждение фонда:

- Плата за управление / management fee
- Плата за успех / carried interest

- **2-2.5% / 20-25%**
- **7-10 лет**
- **15-20% целевой IRR**

Венчурный фонд *- инвестиционный фонд, вкладывающие свой капитал в инновационные предприятиям и проекты (стартапы)*

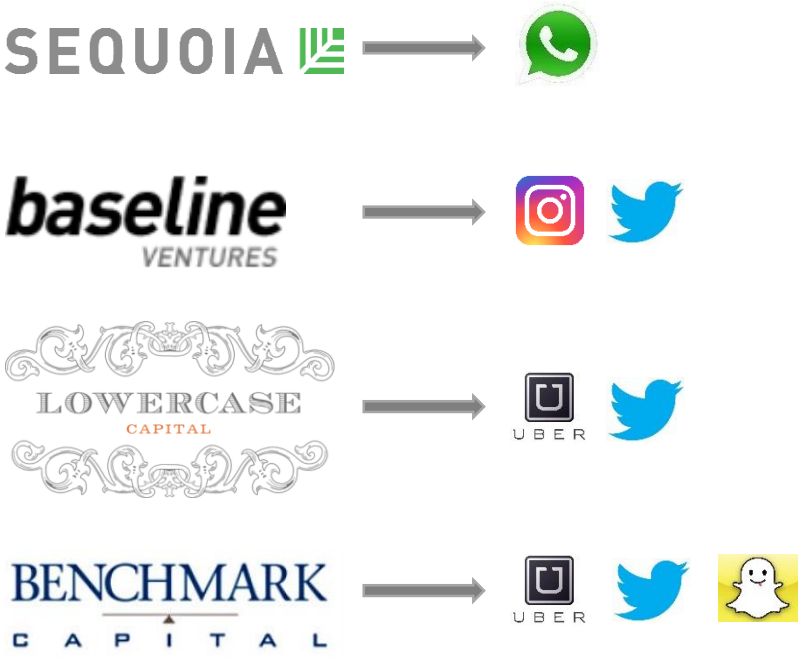
Как работает венчурный фонд

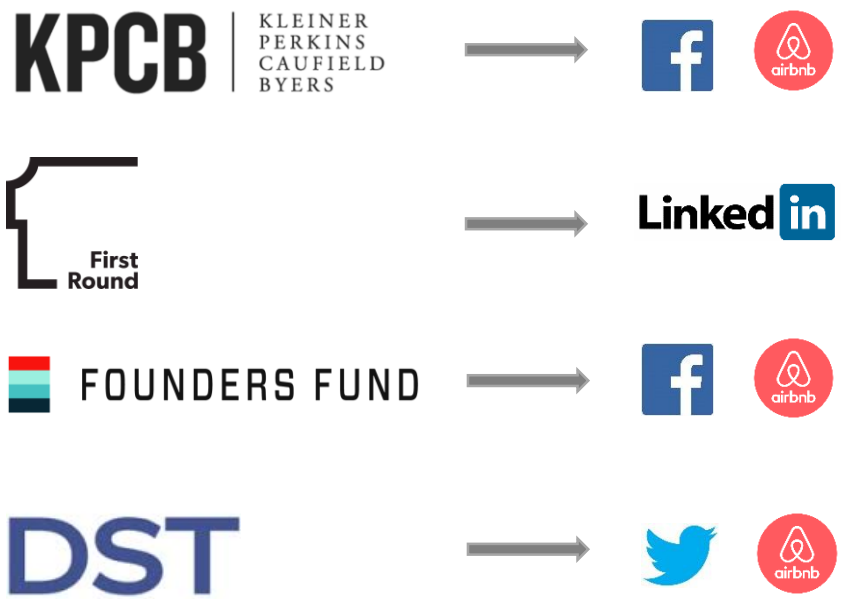
- как правило, инвестируют **в миноритарные доли** (до 50%)
- срок жизни фонда – **7-12 лет**, при этом инвестиции осуществляются в первой половине жизненного цикла
- зарабатывают за счет комиссии от **прироста стоимости активов** (как правило, 20%) при достижении минимального уровня доходности (напр., 15%)
- **выход** может быть осуществлен следующим образом: продажа стратегическому инвестору, выкуп компании ее собственными управляющими, продажа путем публичного предложения акций (включая IPO)

Как зарабатывает венчурный фонд

Management fee	гонорар за управленческие услуги	(2% от привлеченных средств)
Carried interest	вознаграждение управляющей компании фонда	(20% от привлеченных средств)
Hurdle rate	внутренняя норма доходности, которую фонд должен достичь, прежде чем GP/управляющие получат свой carry	

VC фонды (мир)


SEQUOIA
baseline
VENTURES
LOWERCASE
CAPITAL
BENCHMARK
CAPITAL
UBER
UBER


KPCB
KLEINER
PERKINS
CAUFIELD
BYERS
First
Round
FOUNDERS FUND
DST
airbnb
airbnb
airbnb
LinkedIn

VC фонды (Россия)

MAXFIELD CAPITAL

Регионы: Восточная Европа, СНГ
Средний чек: более $ 1 mln
Отрасли: E-commerce, FinTech, Mobile, Services

TARGET GLOBAL

Регионы: Европа, Израиль и США
Средний чек: более $ 1 mln
Отрасли: E-commerce, FinTech, Mobile, Services

Runa Capital

Регионы: Северная Америка, Европа, Азия
Средний чек: $ 1-10 mln
Отрасли: Big data, E-commerce, EdTech, Mobile, SaaS, Software

Almaz Capital Partners

Регионы: Восточная Европа, СНГ
Средний чек: более $ 10 mln
Отрасли: Services, Mobile, Software, Digital Media, eCommerce, Data

FLINT CAPITAL

Регионы: США, Восточная Европа и Израиль
Средний чек: более $ 1 mln
Отрасли: Advertising & Marketing, CRM, EdTech, FinTech, Games, IoT, Loyalty programs, Mobile, Video & TV

ADDVENTURE

Регионы: Восточная Европа, Россия, СНГ
Средний чек: более $ 1-10 mln
Отрасли: E-commerce, Food, Services, Software, Travel, LegalTech

Корпоративные венчурные фонды (CVCs)

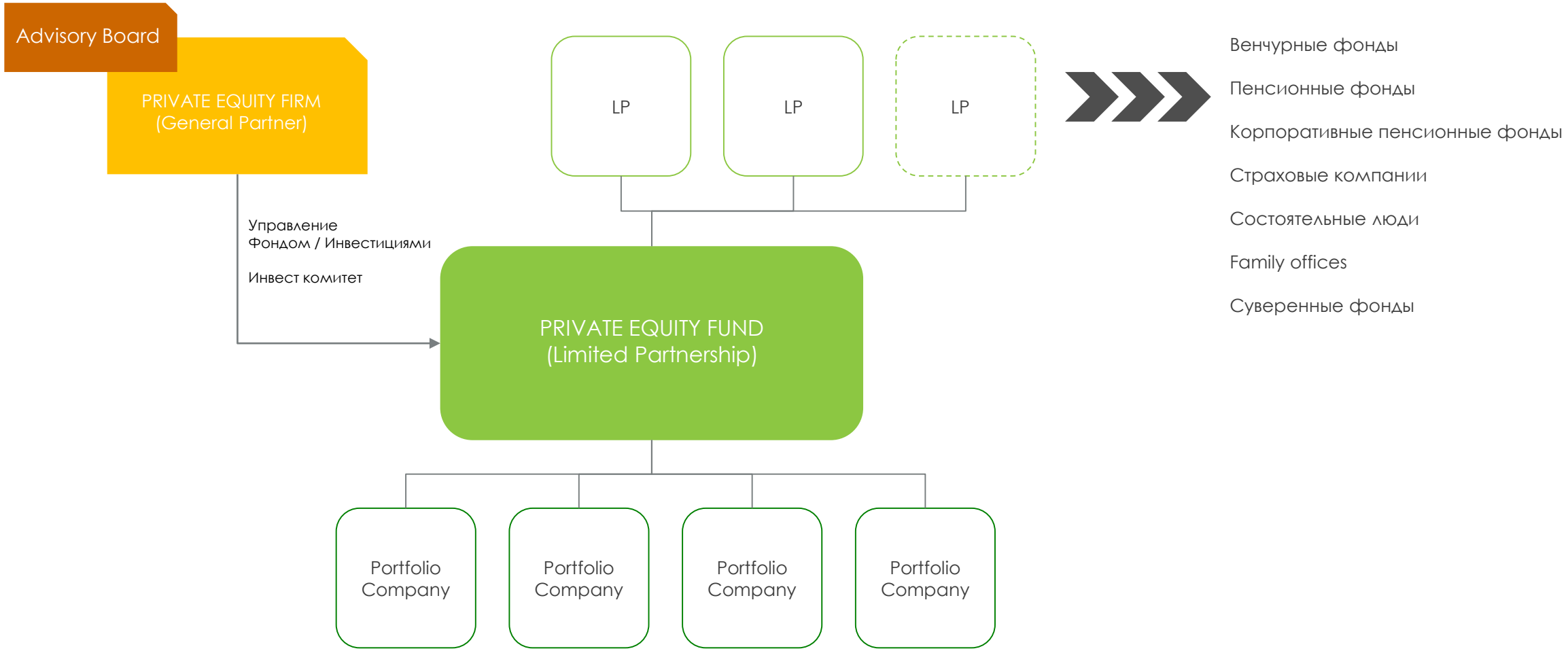
Кто такой стратегический инвестор и зачем ему стартапы?

- корпорации, которые заинтересованы в новой технологии, команде, присутствии на новых рынках
- инвестор-стратег принимает активное участие в управлении активом, обязательно присутствует в совете директоров
- обычно инвестирует через специально созданные компании (SPV) или **корпоративные венчурные фонды (CVC)**





Структура корпоративного венчурного фонда (CVC)



Особенность: в качестве GP, как правило, выступает **корпорация**

Корпоративные венчурные фонды

Корпоративный венчурный фонд (corporate venture capital, CVC) - венчурный фонд, единственным ограниченным партнером которого выступает крупная корпорация, а инвестиции осуществляются в интересах этой компании

- отбирают стартапы, которые помогают формировать экосистему (напр., экосистему здоровья)
- инвестируют в технологии с целью оптимизации каких-либо корпоративных процедур
- иногда инвестируют для того, чтобы блокировать развитие будущих конкурентов

965

корпоративных венчурных фондов

>$25 млрд

общая сумма сделок

30%

всех инвестиций приходится на CVC

Google ventures

intel Capital

salesforce ventures

QUALCOMM VENTURES

Microsoft

GE VENTURES

SAMSUNG NEXT

BMW i.

Источник: rb.ru

Цели корпоративного венчурного фонда

получение прибыли

реинвестирование свободного капитала корпорации



реакция на инновации

инвестиции в стартапы, которые развивают важную для корпорации технологию

Инвестиционная декларация (пример)

География	Россия, Северная Америка, Европа	Размер	$10 b +
Отрасли	B2b commerce, b2b commerce, b2b услуги, real estate, lifestyle, здоровье, телеком, education, e-gov, e-utility, авто	Целевой IRR	30%
Юрисдикция	регионы: Сев.Америка, Европа ->Кайманы, Делавер регионы: Европа -> VBI, Люксенбург регионы: Канада регионы: Азия	Распределение прибыли	carried interest – 20% hurdle rate – 8%
Срок жизни, инвестиционный период	10 лет (+2 года на выход) 6-7лет	Mngm fee (MER)	1-2% ежегодно
Инвестиционный период	мажоритарное участие, миноритарное не исключено	Стратегия выхода	IPO, financial/strategic buyer, MBO, MBI

Другие инвесторы

бизнес-ангелы

Бизнес-ангелы

- Бизнес-ангел (business angels) – это частное лицо, которое вкладывает свои личные денежные средства в перспективные проекты на начальном этапе их развития

- задача бизнес ангелов – не просто профессиональные инвестиции в потенциально выгодные идеи, но и наставничество, консультирование, кураторство, возможно и помощь в руководстве

- вкладывают деньги на «посевных» стадиях



Источник: https://investingnotes.trade/biznes-angely.html
https://www.iqmonitor.ru/investicii/invest/busines-angely.htmlf

Основные критерии при инвестировании в стартапы



команда



продукт и его дальнейшее развитие



рынок



бизнес-модель



конкуренты



выход



финансирование

Обзор конкурентов

		ФРИИ	500startups	YCombinator	Plug and Play	GenerationS	StartupBootcamp
Отрасли		Образовательные технологии, Интернет вещей, Финтех, Облачные сервисы, Корпоративное и платформенное ПО, Кибербезопасность, Умные города, Потребительская коммерция, Биотехнологии, Телемедицина, Большие данные и машинное обучение					
Критерии		Работающий MVP, продажи, росс. команды	Работающий MVP, продажи	Бизнес – идея, междунар. команды	Disrupt или Improve	Компетентная команда Синергетический эффект	Работающий MVP, продажи
Геогр.		19 трекеров в России	Маунтин Вью, Сан Франциско, Мехико	Маунтин Вью	Трекеры в 7 странах	Москва	Трекеры в 13 городах
Бюджет	PreSeed	до RUR 2,1 млн за 7%	нет	нет	$ 25 тыс за участие	до RUR 500 тыс	€ 15 тыс за 6 - 8%
Срок	PreSeed	2 мес			10 нед	н/д	3 мес
Помощь	PreSeed	Онлайн ПредАкселератор, Стандартная программа[1]			Стандартная программа[1]	Онлайн ПредАкселератор, Стандартная программа[1], Доукомплектовка команды	Стандартная программа[1]
Бюджет	Seed	до RUR25 млн за 2,25 - 40%	$ 150 тыс за 6%* (37,5)	$ 120 тыс за 7%	н/д	н/д	€ 450 тыс от партнер
Срок	Seed	3 мес	4 мес	3 мес	н/д		6 мес
Помощь	Seed	Площадь Стандартная программа[2]	Площадь Стандартная программа[2]	Площадь Стандартная программа[2]	Помощь в поиске локального инвестора (бизнес-ангела)		Площадь Стандартная программа[2]
Бюджет	A	до RUR 324 млн за 15 - 40%	$ 100 - 250 тыс	нет	до $ 500 тыс	50, 35 и 15% призового фонда (от RUR 1 млн)	нет
Срок	A	н/д	н/д		н/д	н/д	
Помощь	A	н/д	Интенсивный рост и маркетинговая помощь		Развитие продукта, маркетинг и брэндирование, PR	Развитие продукта, маркетинг и брэндирование, PR	

[1] - разработка и работа над потенциалом бизнес-плана и бизнес-модели, экспертиза, менторство, коучинг от команды инвесторов.

[2] - индивидуальный план роста, построение B2B и B2C продаж, маркетинг, бухгалтерия и т.д.