



PROSTOR
CAPITAL

Исследование Venture Barometer Russia 2014

Подготовлено для компании Prostor Capital

ДЕКАБРЬ 2014



Data Insight
2014

Оглавление

Благодарности	3
Эксперты исследования.....	4
1. Основные результаты	5
1.1. Рынок сегодня	5
1.2. Рынок может расти быстрее	9
1.3. Участие государства	9
1.4. Деньги для фондов	10
1.5. Проекты.....	11
1.6. Ниши.....	13
2. Рынок 2013, 2014, 2015	14
3. Изменения 2014	16
4. Кризис и прогнозы	19
5. Роль государства	24
6. Планы на будущее	26
7. Проекты	31
О Prostor Capital	37
Аналитическое агентство Data Insight	39



Благодарности

Перед вами Venture Barometer – это исследование мнения венчурных капиталистов относительно рынка, его возможностей сегодня и будущего роста. Почему мы его затеяли? Дело в том, что большинство происходящих на рынке событий обычно переводится на язык цифр и измеряется в количестве денег и сделок. Но есть масса значимых трендов, которые сложно выявить и измерить исключительно таким образом, например, какие основные сложности испытывают фонды на текущий момент времени, как трансформируются требования к стартапам, как меняется роль государства и т.д.

Это исследование – в первую очередь флюгер, который показывает, как меняются настроения индустрии, их трансформацию в зависимости от разных факторов – естественного развития рынка, ситуации в экономике, политический фон и т.д. Основная цель нашего Барометра – замерить настроения его ключевых игроков и сделать прогнозы, которые могут быть полезны для всех участников венчурного процесса. Опираясь на это исследование, мы можем делать выводы о том, как будет меняться ситуация в дальнейшем.

В 2002 году Дэвид Канеман получил нобелевскую премию за работу в области понимания «...суждения человека в условиях экономической неопределенности». Фактически он показал, что рынки в условиях, когда информации недостаточно, ведут себя в соответствии с настроением активного большинства, широкого круга экспертов. Именно таких экспертов мы и пригласили принять участие в исследовании. Наши респонденты – ведущие игроки отрасли, инвесторы, управляющие венчурными фондами, бизнес-ангелы.

Мы благодарим всех, кто принял участие в опросе и поделился своим мнением. Оно помогло нам сделать показания Венчурного Барометра более точными, содержательными, а значит и более ценным для рынка.

Эксперты исследования

Всего было разослано 153 приглашения. В ходе исследования мы опросили 52 эксперта. В исследовании приняли участие представители 46 компаний.

Эксперты исследования ¹	Компания
Сергей Азатын	InVenturePartners
Константин Виноградов	Runa Capital
Андрей Гершфельд	ABRT Venture Fund
Андрей Головин	Головин и партнеры
Владимир Гранкин	Ocean Ventures
Арсений Даббах	RMG Partners
Николай Дмитриев	ОАО «Ростелеком»
Александр Журба	Sapfir Capital
Андрей Зотов	ADJ Consulting
Андрей Зюзин	Фонд «ВЭБ Инновации»
Антон Иншутин	InVenture Partners Limited
Дмитрий Калаев	Фонд развития интернет-инициатив
Александр Лупачев	Russia Partners Advisers
Гайдар Магдануров	Runa Capital
Ваган Мартиросян	ООО «Инновационная лаборатория»
Анна Ненахова	Фонд «ВЭБ Инновации»
Игорь Рогов	ABRT Venture Fund
Андрей Романенко	Run Capital
Олег Сейдак	Flint Capital
Александр Туркот	Maxfield Capital
Александр Чачава	LETA Capital
Максим Шеховцов	Genezis Technology Capital

¹ Приведены те эксперты, которые дали разрешение на указание их в исследовании.

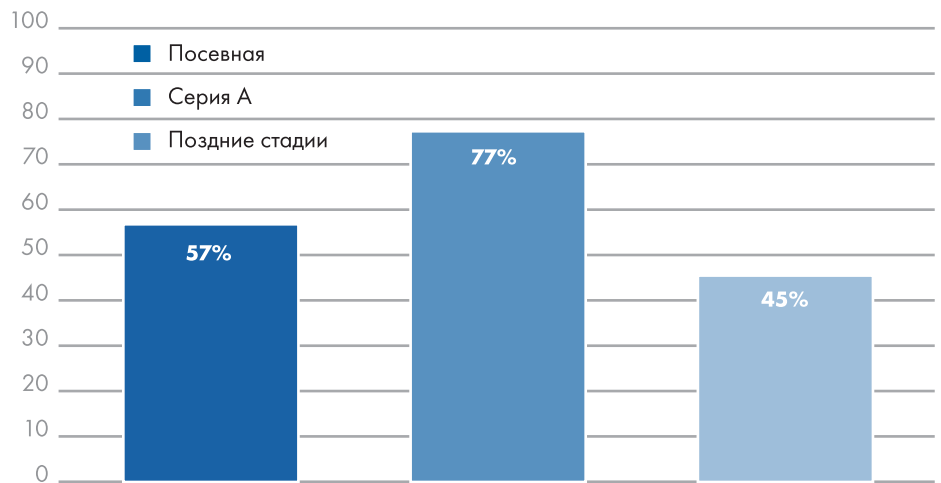




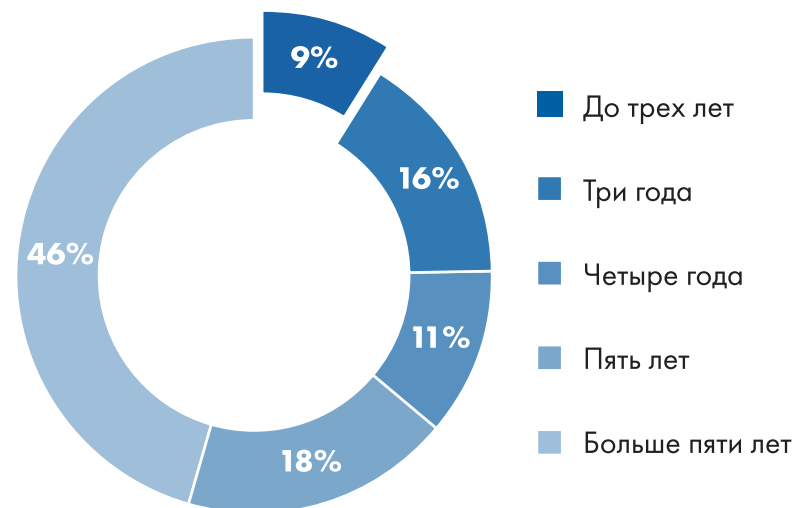
Инвесторы, принявшие участие в исследовании



Стадии инвестирования компаний, принявших участие в исследовании



Стаж инвестирования экспертов принявших участие в исследовании



1. Основные результаты

1.1. Рынок сегодня

Деньги и сделки 2014-2015 гг.

Мнения экспертов о динамике объема рынка в деньгах в этом и следующем году разошлись: треть считает, что рынок значительно уменьшится, четверть – что он не изменится, и еще треть не имеет на этот счет определенного мнения. Однако, если проанализировать ответы тех, кто имеет свое мнение на этот счет, 87% из них считает, что объем рынка либо уменьшился, либо не изменился. Лишь каждый одиннадцатый респондент видит рост на рынке.

Что касается количества сделок, здесь тоже нет единогласия: больше трети считает, что их число в 2014 году уменьшилось, столько же, что увеличилось. Сравнивая прогноз на 2015 год с ситуацией в 2014 году, мы видим, что число респондентов, считающих что число сделок не изменится, на 20% больше. При этом число полагающих, что оно уменьшится, на 20% меньше. Количество тех, кто считает, что количество сделок возрастет, практически не изменилось.

Интересно сравнить ответы на вопросы, касающиеся роста или сжатия рынка, с ответами на вопрос, касающийся объема денег, которые фонды были готовы проинвестировать в 2014 году и будут готовы в 2015. Если в этом году по сравнению с 2013 объем средств у 74% респондентов не изменился или уменьшился, что говорит о скорее негативных настроениях в течение года, то в 2015 ответ на вопрос относительного объема средств, готовых к инвестированию, распределился практически поровну между «уменьшится», «не изменится» и «увеличится».

Расхождения в оценках рынка можно, на наш взгляд объяснить следующими факторами: во-первых, каждый из опрашиваемых экстраполировал на рынок в целом ситуацию внутри своего фонда – в зависимости от собственной инвестиционной активности в этом сезоне. Во-вторых, отсутствием на рынке единой общепринятой методологии для измерения количественных показателей. Другими словами, исследований много, а единой и понятной для всех системы координат нет.

Прогнозирование «скорее снижения объема рынка» наряду с практически неизменным числом сделок говорит о возможном росте числа сделок ранних фаз, а также снижении среднего чека на более поздних фазах.

Противоречие между неизменным объемом средств, готовых к инвестированию фондами, и прогнозом относительно снижения объема рынка мы связываем с двумя факторами: 1) спрос со стороны фондов на качественные проекты остается не удовлетворенным, 2) часть мобилизованного фондами венчурного капитала будет размещено на рынках других стран

Рис. 1.1. Как изменится объем венчурных инвестиций в ИТ и интернет в 2014-2015 годах

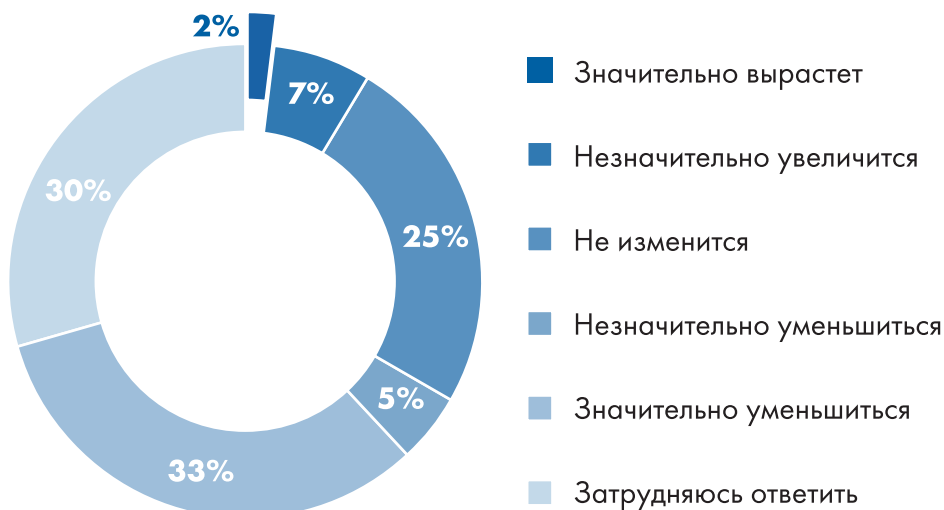
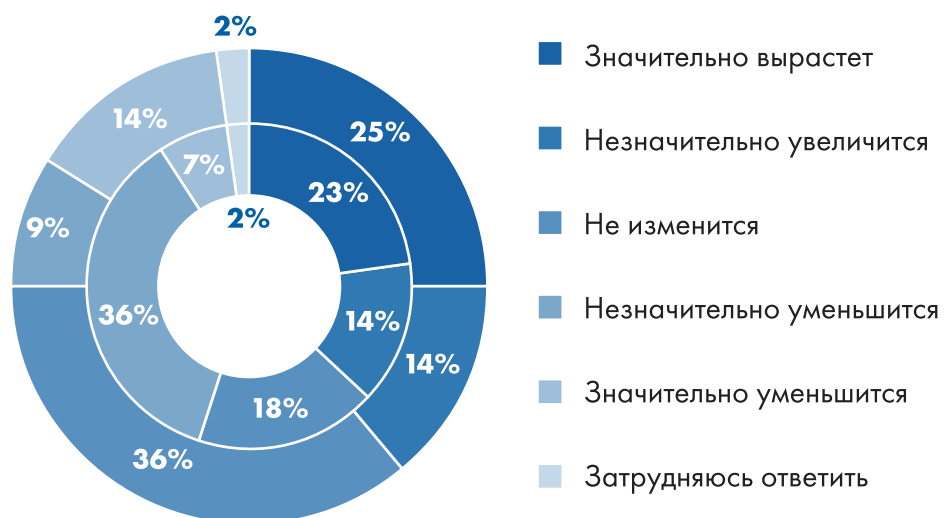


Рис. 1.2. Как изменилось количество инвестиционных сделок



Влияние кризиса на отрасль

Продолжительность влияния: половина экспертов (48%) уверены, что влияние кризиса продлится менее двух лет (что является, на наш взгляд, достаточно оптимистичным прогнозом), еще 11% настроены всего на один год. При этом чуть больше четверти (27%) считают, что влияние кризиса мы будем ощущать не менее трех лет. Нужно отметить, что опытные инвесторы – имеющие более пяти лет опыта работы с инвестициями в ИТ и интернет-проекты – в среднем менее оптимистичны и считают, что влияние кризиса будет более долгим, чем инвесторы-новички.

Рис. 1.3. Насколько продолжительным будет влияние на отрасль интернет-инвестиций сегодняшнего кризиса/ ожиданий кризиса в России?



Последствия кризиса: 68% экспертов считают, что ухудшение ситуации на рынке в первую очередь скажется на сроках выхода из проектов – они и так не маленькие, и будут увеличиваться.

Проекты: скорее всего инвесторы будут сокращать объемы дополнительных инвестиций в проблемные активы – это мнение каждого второго опрошенного. Также уменьшится объем изначальных инвестиций в проекты. Учитывая, что рынок сжимается, а количество сделок растет, можно предположить, что средний чек снизится. Более половины (57%) опрошенных ожидают усиления конкуренции между проектами, но при этом полагают, что это в итоге приведет к росту качества самих проектов.

Фонды: часть профессиональных игроков уйдет с рынка – в этом уверены 59% респондентов. А вот новых не появится: меньше трети респондентов говорят о том, что ожидают появления новых профессиональных участников. Иными словами, рынок скорее всего будет сокращаться не только в объеме инвестиций, но и в игроках.

Любопытно, что эксперты не верят в сокращение числа предпринимателей (16%), а также в то, что в крупные проекты отложат запросы на инвестиции (деньги нужны вне зависимости от кризиса!) на всех стадиях роста (34%), и даже в то, что уменьшится необходимый объем инвестиций в проекты (39%), несмотря на то, что рубль существенно подешевел, а многие расходы считаются именно в национальной валюте.

Ключевой фактор, с которым согласилось три четверти экспертов: в результате кризиса в 2015 году возрастет роль государства на рынке. Это произойдет и вследствие роста числа фондов, образованных на бюджетные средства или средства компаний с государственным участием, и с усилением влияния существующих.

Табл. 1.4. Каких изменений, касающихся проектов, вы лично ожидаете на рынке венчурных инвестиций в интернет-проекты в 2015 году?

	Доля респондентов
Увеличатся сроки выхода из проектов	68%
Конкуренция между проектами возрастет и их качество повысится	57%
Фонды сократят количество проектов в портфелях, активно отказываясь от проблемных	50%
Общее количество предпринимателей увеличится	41%
Уменьшится необходимый объем инвестиций в проекты	39%
Крупные проекты отложат запрос на инвестиции (на стадиях роста и более поздних)	34%
Увеличится необходимый объем инвестиций в проекты	23%
Общее количество предпринимателей уменьшится	16%
Ничего из перечисленного	2%

1.2. Факторы влияния

Любой кризис конечен, и влияние на рынок оказывает не только он. Подавляющее большинство экспертов (93%) считает, что главным сдерживающим фактором для российского рынка венчурных инвестиций в ИТ и интернет является отсутствие стратегических инвесторов. И ситуация вряд ли скоро изменится: всего 34% экспертов отметили, что они ждут появления новых стратегов в 2015 году. Этот фактор с большим отрывом перевесил политический кризис и экономические санкции (61%). Третье место «демотиваторов» разделили между собой общий низкий уровень эффективности вложений (54,5%) и недоступность западных капиталов для российских фондов (половина опрошенных).

К группе факторов, характеризующих особенность российского венчурного рынка и не привязанных к кризису, эксперты отнесли также: недоступность западных капиталов для российских фондов (50%), низкий уровень входящих проектов (46%), несовершенство законодательства (43%) и слабую инфраструктуру для развития инновационного предпринимательства (32%).

1.3. Участие государства

Исследование однозначно показывает: роль государства выросла в 2014 году (73% опрошенных) и вырастет еще более в 2015 году (61%). Рост происходит как за счет появления новых компаний, так и за счет усиления существующих. Эксперты

согласились с утверждением, что государство сегодня много участвует в венчурных инвестициях в ИТ и интернет-проектах, но при этом отметили, что его усилия могли бы быть направлены несколько в иное русло. Каким образом?

Естественно, самый популярный ответ: «государство должно снизить налоги» (54,4%). На втором месте (43,4%) утверждение, что государство должно уменьшить объем денег, инвестируемых собственно в стартапы, и вкладывать в инфраструктуру рынка, а также действовать по модели фонда фондов (32%). Но государство может также выступать стратегом, для этого оно должно формировать «заказ» на стартапы, которые могли бы быть встроены в систему управления на самых разных уровнях (32%).

Другими словами, большинство инвесторов сошлись во мнении, что государство должно не только инвестировать напрямую в проекты, но в большей степени формировать среду, условия для появления новых стартапов и предпринимателей, в том числе: развивать специальные сервисы для предпринимателей (16%) и переработать образовательные программы для предпринимателей (13%). Последнее число, на наш взгляд, неоправданно мало: при том, что многие инвесторы подтверждают, что качество стартапов невысоко, лишь 13% считают, что государство должно с этим что-то сделать (либо реалистично полагают, что до этого пункта в ближайшее время руки чиновников не дойдут).

Несмотря на то, что большинство опрошенных отмечают, что роль государства на венчурном рынке выросла и продолжит расти, только 4% из них считают, государство делает достаточно в этой сфере, и менять ничего не надо. При этом недовольство вызывает скорее не сам факт госучастия в отрасли, сколько векторы приложения его усилий.

1.4. Деньги для фондов

В условиях кризиса рынок потенциальных инвесторов фондов (LP) исчез практически полностью – считает почти половина респондентов (48%). Две трети инвесторов указали на то, что стало сложнее привлекать новых инвесторов в фонд, половина – что время принятия этих решений увеличилось. Западные инвесторы в значительной степени покинули рынок, и многие инвесторы указывают на недоступность западных инвестиций.

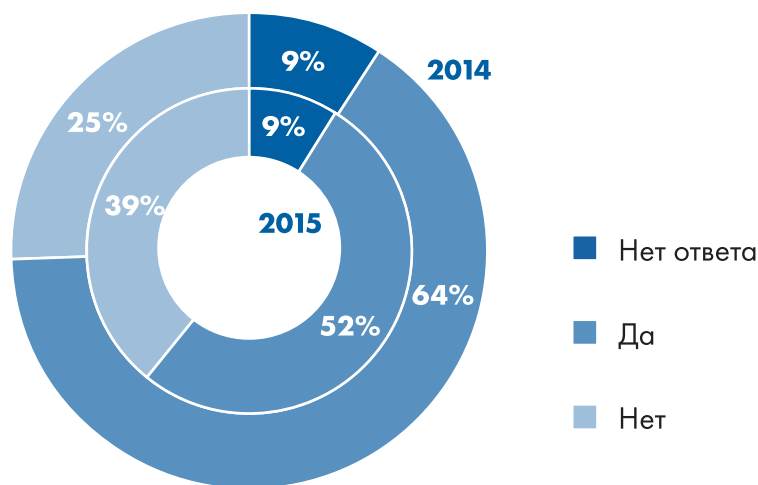
На фоне такой казалось бы безрадостной картины инвесторы демонстрируют завидный оптимизм: больше половины из них привлекало и собирается привлекать деньги в фонд в 2014-2015 гг. Ожидаемо, что число респондентов, рассчитывающих на деньги от существующих инвесторов, вдвое больше, чем тех, кто надеется на новых.

Иными словами, потребность в деньгах растет, а возможности их привлечения сокращаются.

Табл. 1.5. Какие изменения в фандрайзинге по сравнению с прошлым годом вы видите сегодня?

	Доля респондентов
В целом стало сложнее привлечь новых инвесторов (LP) в фонд	66%
Увеличилось время принятия решения инвесторами	52%
Уменьшилось число потенциальных инвесторов в фонды на рынке	39%
Увеличилось число потенциальных инвесторов в фонды на рынке за счет появления новых групп инвесторов	18%
Другое: Большее распространение получили синдикаты Потенциальные LP не мыслят категориями 5-6 лет Стали больше вкладывать в защищенные объекты (недвижимость)	11%
Не вижу никаких изменений	3%

Рис. 1.6. Собираетесь ли вы привлечь/привлекали новых инвесторов (или новые средства от существующих) в 2014-2015 годах?



1.5. Проекты

Вслед за изменением внешних условий, ухудшением экономической ситуации инвесторы стали более внимательно отбирать проекты, а также больше вмешиваться в их работу после получения доли. При этом число проектов, которые приходят за деньгами, однозначно выросло, – с этим согласилось почти 60% респондентов. Эти проекты более подготовлены для инвестирования (с этим согласились 27,5% экспертов) и при этом «более сговорчивы» в силу того, что многие фонды прекратили финансирование, а другие снизили объемы.

Инвесторы, в свою очередь, повысили требования к стартапам, проинвестированным в 2014 году (64%). При этом требования выросли ко всем бизнес-процессам одновременно: опыт успешных проектов, проработанность планов выхода на точку безубыточности, степень валидации юнит экономики. Те инвесторы, которые стали обращать больше внимания на портфельные компании, стали вникать во все без исключения процессы.

И эта стратегия приносит свои плоды: почти половина (45%) респондентов говорит о том, что проинвестированные в 2014 году проекты более эффективны, чем более ранние.

В среднем инвесторы удовлетворены менее чем половиной своих проектов (число проектов, которые удовлетворяют изначально поставленным планам). И в 2014 году этот показатель снизился.

Эти результаты во многом подтверждает тезис о положительном влиянии кризиса на качество проектов: те, кто стартовал в кризис, бегают и думают быстрее и рассчитывают, в первую очередь, на собственные силы. Тем, кто родился в «тепличных» условиях, не приходится особо напрягаться и не сильно заботится о своей эффективности. В итоге качество новых проектов растет, а качество «старых», уже проинвестированных, падает.

Табл. 1.7. Как изменились ваши требования к стартапам для инвестиций в 2014 году?

	Доля респондентов
Мы повысили требования к проектам, в которые мы готовы инвестировать	64%
Требования к проектам не изменились	36%

Табл. 1.8. В каких областях вы повысили требования?

	Доля респондентов
Опыт успешных проектов у команды и или ее членов	39%
Планируемый срок выхода на точку безубыточности	34%
Степень валидации юнит-экономики	34%
Наличие MVP/прототипа	32%
Полнота команды	27%
Другое (что именно?)	18%



1.6. Ниши

Лидеры: наиболее перспективные для инвестиций ниши сегодня – это Big Data и финансовые технологии. Эти две ниши набрали больше всего очков по результатам опроса. За ними следуют интернет вещей и мобильные технологии в широком смысле. Технологии для дистанционного обучения, телемедицины и электронной торговли набрали вдвое меньше очков чем пара лидеров, а проекты в области видео и игровые проекты вообще остались аутсайдерами.

Аутсайдеры: наиболее бесперспективными эксперты с трехкратным отрывом признали проекты e-commerce, а следом за ней социальные сети, online travel и медиапроекты (с рекламной моделью монетизации). Игры, копикатеры и мессенджеры расположились еще ниже, между ними и лидерами – целая пропасть.

Важно отметить, что «разочарование» инвесторов в тех или иных нишах обусловлено разными причинами. Если для e-commerce и online travel это низкая маржинальность, для социальных сетей – скорее отсутствие свободных ниш. При этом текущие предпочтения инвесторов кажутся скорее «данью моде», нежели рациональным, обусловленным эффективной экономикой выбором: за последний год публичных сделок в этих сегментах наблюдалось не так уж и много.

На вопрос, проекты в каких странах вы сегодня рассматриваете как наиболее перспективные, две трети инвесторов ответили, что это по-прежнему Россия, хотя параллельно они начали рассматривать и другие страны – в первую очередь это Израиль (52%) и США (43%). Проекты в странах БРИК вызывают меньше энтузиазма (36%), но при этом проекты в соседних странах – Казахстан, Беларусь, Украина и т. д. совсем не интересны инвесторам – их отметили как важные всего 9% респондентов.

Неинтересной для инвестиций Россию считают более трети респондентов (34,1%).

Таким образом, несмотря на все проблемы в стране и грядущий отток капиталов в другие регионы, Россия по-прежнему остается самым приоритетным рынком инвестиций для фондов, которые здесь работают.

2. Рынок 2013, 2014, 2015

На ключевой вопрос исследования: «Как по вашему мнению изменится рынок венчурных инвестиций в ИТ и интернет в России в будущем 2015 году» треть опрошенных ответили «Значительно уменьшится». С учетом еще почти 30% затруднившихся ответить и четверти тех, кто уверен, что рынок не сдвинется ни вверх, ни вниз, у нас остается всего 9% респондентов, которые считают, что рынок вырастет. Любопытно, что опытные инвесторы (имеющие более 5 лет работы с венчурными инвестициями) несколько более спокойны в своих прогнозах: все респонденты, ответившие, что рынок в следующем году сильно вырастет, относятся именно к этой категории.

Оценка ситуации в 2014 году сильно отличается. Несмотря на все события, происходящие в политике и экономике, 23% респондентов указывают на то, что рынок значительно вырос, при этом чуть более 36% наоборот – что рынок незначительно упал. Таким образом, если по поводу следующего года опрошенные эксперты более или менее солидарны, то в том, что касается 2014 года, мнения существенно разделились.

Табл. 2.1. Укажите, пожалуйста, как вы оцениваете изменение объема рынка венчурных инвестиций в ИТ и интернет в России в 2014-2015 годах?

	Доля ответов
Значительно вырастет	2%
Незначительно увеличится	7%
Не изменится	25%
Незначительно уменьшится	5%
Значительно уменьшится	32%
Не знаю/затрудняюсь ответить	30%

Табл. 2.2. Как изменилось количество инвестиционных сделок за 2014 год по сравнению с 2013?

	Доля ответов
Значительно вырос	23%
Незначительно увеличился	14%
Не изменился	18%
Незначительно уменьшился	36%
Значительно уменьшился	7%
Не знаю / затрудняюсь ответить	2%

При этом, на вопрос, как изменится в следующем году количество сделок, респонденты довольно однозначно сказали, что, как минимум, не уменьшится. Только 23% экспертов предположили, что сделок в 2015 году будет заключено меньше, чем в 2014. При этом четверть всех экспертов считает, что сделок будет **значительно** больше, чем в 2014 году, и половина ответивших придерживается несколько более консервативных оценок.

Табл. 2.3. Оцените пожалуйста, как изменится количество инвестиционных сделок в 2015 году по сравнению с 2014?

	Доля ответов
Значительно вырастет	25%
Незначительно увеличится	14%
Не изменится	36%
Незначительно уменьшится	9%
Значительно уменьшится	14%
Не знаю / затрудняюсь ответить	2%

В связи с этим особенно интересно отметить, что проекты 2014 года в среднем более доходны, чем проекты 2013 года: это отмечает почти половина (45,5%) экспертов.

Табл. 2.4. Сравните, пожалуйста, как отличаются проекты, проинвестированные вами в 2013 и 2014 году (по доходности, сроку вложения и конверсии)

	Доля ответов
Проекты 2014 более эффективны	46%
Никак не отличаются	30%
Проекты 2014 менее эффективны	2%
Затрудняюсь ответить	23%

3. Изменения 2014

Какие качественные изменения произойдут на рынке, которые послужат причиной или станут следствием количественных изменений, описанных в предыдущем разделе?

В первую очередь, почти две трети опрошенных экспертов ожидают усиления роли государства на венчурном рынке уже в 2015 году. Это произойдет и вследствие роста числа фондов, образованных на бюджетные средства или средства компаний с государственным участием, и с усилением влияния существующих.

При этом часть профессиональных игроков уйдет с рынка – в этом уверены 59% респондентов. А вот новых – не появится: меньше трети респондентов говорят о том, что ожидают появления новых профессиональных игроков. Иными словами, рынок будет сокращаться не только в объеме инвестиций, но и в игроках. Объем же ангельских инвестиций (вернее их доля на рынке) вызывает неоднозначное мнение – треть респондентов считает, что эта доля будет расти, другая треть – что она будет сокращаться. Оставшаяся треть не имеет какого-либо мнения на эту тему, возможно, в силу того, объем ангельских инвестиций непрозрачен для рынка.

Табл. 3.1. Каких изменений, касающихся его игроков, вы лично ожидаете на рынке венчурных инвестиций в 2015 году?

	Доля респондентов
Существующие государственные и фонды, образованные компаниями с государственным участием приобретут большее влияние	61%
Часть старых профессиональных игроков исчезнет с рынка	59%
Появятся новые государственные или образованные компаниями с государственным участием фонды	50%
Возрастет доля (по количеству) ангельских инвестиций на рынке	34%
Появятся новые профессиональные игроки рынка	32%
Сократится доля ангельских инвестиций на рынке	30%
Другое (укажите, что именно)	7%
Ничего из перечисленного	2%

С проектами все более определено: ожидается увеличение и так немаленьких сроков выхода (68%), массовое сокращение проблемных проектов (50%) и рост конкуренции между ними (57%). Инвесторы также полагают, что рост конкуренции между проектами приведет к росту качества самих проектов.

При этом эксперты не верят в сокращение числа предпринимателей (16%), а также в то, что в крупные проекты отложат запросы на инвестиции (деньги же нужны вне зависимости от кризиса) на всех стадиях роста (34%), и даже в то, что уменьшится необходимый объем инвестиций в проекты (39%) несмотря на то, что рубль существенно подешевел, а многие расходы считаются именно в национальной валюте.

Табл. 3.2. Каких изменений, касающихся проектов, вы лично ожидаете на рынке венчурных инвестиций в интернет-проекты в 2015 году?

	Доля респондентов
Увеличатся сроки выхода из проектов	68%
Конкуренция между проектами возрастет и их качество повысится	57%
Фонды сократят количество проектов в портфелях, активно отказываясь от проблемных	50%
Общее количество предпринимателей увеличится	42%
Уменьшится необходимый объем инвестиций в проекты	39%
Крупные проекты отложат запрос на инвестиции (на стадиях роста и более поздних)	34%
Увеличится необходимый объем инвестиций в проекты	23%
Общее количество предпринимателей уменьшится	16%
Ничего из перечисленного	2%

Одной из ключевых проблем рынка, которая многократно отмечается в исследованиях венчурных инвестиций в России, является отсутствие стратегических инвесторов со всеми вытекающими для экосистемы последствиями. Поэтому мы посчитали важным вопрос про появление в 2015 новых стратегических инвесторов. Ответ не слишком утешителен: половина экспертов считает, что новых стратегов на этом рынке не ожидается. И лишь треть (34%) считает, что появление вероятно.

Тем респондентам, которые считают возможным появление новых стратегических инвесторов, мы задали вопрос, кто может выступить в этой роли. Больше 90% из них считают, что наиболее вероятные потенциальные стратеги – это госкорпорации. И 80% - что это российские частные компании (можно было отметить все варианты). И лишь 13% - что это будут зарубежные компании.

Табл. 3.3. Ожидаете ли вы появления на рынке новых стратегических инвесторов в течение 2014 (остатка) и 2015 год?

	Проценты
Да	34%
Не знаю / затрудняюсь ответить	16%
Нет	50%

Табл. 3.4. Тип стратегических инвесторов, которые могут появиться на рынке в России (этот вопрос задавался только тем, кто ответил положительно на вопрос про возможность выхода на рынок новых стратегических инвесторов)

	Доля респондентов
Западные корпорации	13%
Российские госкорпорации	92%
Российские частные компании	80%

4. Кризис и прогнозы

Нет никаких сомнений, что ситуацию на рынке сегодня в очень большой степени определяет развивающийся в стране экономический и политический кризис. Часть исследования была нацелена на изучение именно этого аспекта. Мы предложили респондентам несколько суждений относительно происходящего на рынке.

Ключевой фактор, с которым согласилось три четверти экспертов – это возрастание роли государства на рынке. Следует отметить, что этот тренд является главным из того, что происходит на рынке: так или иначе, но его отмечают практически все респонденты в ходе опроса. При этом, тезис о том, что частные инвесторы испытывают сложности вследствие высокой активности госфондов, не подтверждается – с ним согласны только 29,5% экспертов.

Ни один другой предложенный тренд не набрал согласия половины респондентов. Ближе к половине ответов только утверждение, что в условиях кризиса резко снизилось число инвесторов фондов – с этим утверждением согласны 47% респондентов.

Как уже отмечалось ранее, эксперты не согласны с утверждением о том, что число стратегических инвесторов будет увеличиваться (всего 18% респондентов), более того, они не согласны и с тем, что стратегические инвесторы будут более активны в кризис (всего 11,4% респондентов).

Табл. 4.1. Что происходит на российском рынке венчурных инвестиций в ИТ и интернет-проекты в 2014 году

	Доля респондентов
На рынке роль государственных фондов и фондов, образованных компаниями с государственным участием, будет возрастать	73%
В условиях кризиса рынок потенциальных инвесторов фондов (LP) практически полностью исчез	48%
В 2014 году упало число инвестиций серии А, и число и объем инвестиций будут и далее сокращаться	36%
Частные инвесторы и фонды испытывают затруднения из-за активности государственных фондов и фондов, образованных компаниями с государственным участием	30%
В условиях кризиса, инвесторы в большей степени готовы на увеличение объема инвестиций в портфельные компании, чтобы помочь им пережить кризис	30%
На рынке усилилась конкуренция между фондами	21%
В условиях кризиса инвесторы фондов предпочитают входить в компании напрямую	21%
Число стратегических инвесторов на российском рынке будет увеличиваться	18%
В условиях кризиса стратегические инвесторы в большей степени нацелены на покупку и будут больше покупать	11%

Как изменилось поведение инвесторов фондов (limited partners)

в текущем году? Очевидно, стало сложнее привлечь новых инвесторов, как российских, так и зарубежных – это многократно отмечено респондентами. Более того, количество инвесторов также уменьшилось (38,6% респондентов) – они ушли с рынка (или сократили свое присутствие на нем), переместив свои активы на другие рынки.

Кроме уменьшения числа инвесторов и объема средств, которые они готовы были бы инвестировать, увеличивается время принятия решения инвесторами (52% респондентов).

Табл. 4.2. Какие изменения в фандрайзинге по сравнению с прошлым годом вы видите сегодня?

	Доля респондентов
В целом стало сложнее привлечь новых инвесторов (LP) в фонд	66%
Увеличилось время принятия решения инвесторами	52%
Уменьшилось число потенциальных инвесторов в фонды на рынке	39%
Увеличилось число потенциальных инвесторов в фонды на рынке за счет появления новых групп инвесторов	18%
Уменьшилось время принятия решения инвесторами	7%
В целом стало проще привлечь новых инвесторов	5%
Другое: Большее распространение получили синдикаты Потенциальные LP не мыслят категориями 5-6 лет Стали больше вкладывать в защищенные объекты (недвижимость)	11%
Не вижу никаких изменений	3%

Какие факторы сегодня сдерживают рост инвестиций в интернет-проекты?

В первую очередь отсутствие стратегов – с этим согласны практически все опрошенные. Сюда же относится низкий уровень эффективности вложений (мало выходов), обусловленный, в том числе, и отсутствием стратегических инвесторов (54,5% респондентов).

Следующий ключевой фактор – политический кризис и экономические санкции. Практически две трети респондентов согласны с тем, что это один из важнейших тормозов развития. Недоступность западных капиталов для российских фондов и сложности поднятия денег от LP отметили 50% респондентов, снижению инвестиционной активности - 31,8%. Фактически, политический и экономический кризис в стране лишил рынок прогнозируемого будущего, а, следовательно, увеличил инвестиционные риски. Увеличение срока инвестиций, уход с рынка западных фондов, LP и стратегов – все это отмечают эксперты в исследовании.

Следующая группа факторов характеризует особенность российского рынка и не привязана ни к текущей политико-экономической ситуации, ни к наличию стратегических инвесторов, – это уровень развития рынка. К этой группе фактора относятся: низкий уровень входящих проектов (45,5%), несовершенство законодательства (43,2%) и слабая инфраструктура для развития инновационного предпринимательства (31,8%).

При этом лишь 16% респондентов согласились с утверждением, что рынок сдерживает большое число непрофильных инвесторов, – фактор, который часто отмечался еще несколько лет назад.

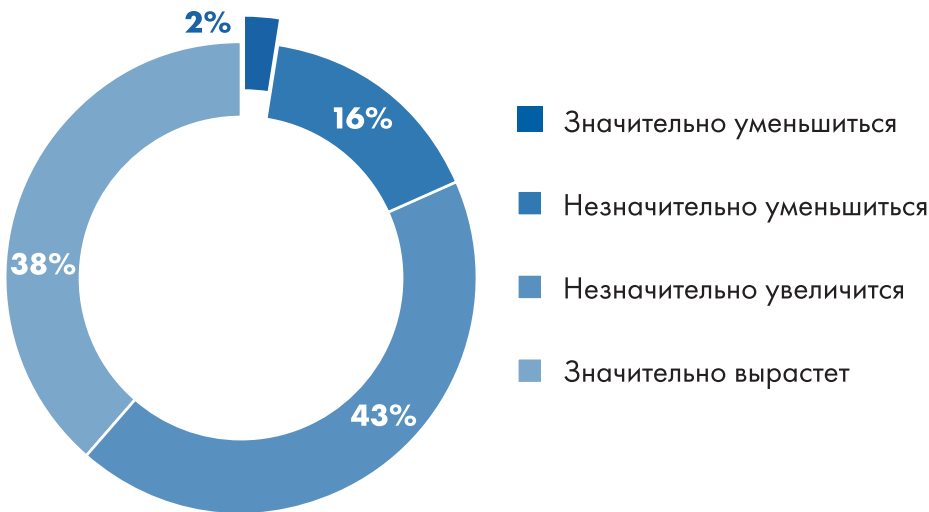
Из других отмеченных факторов (их отметили в сумме 11,4% респондентов) можно выделить такие как локальность рынка и проектов на, в целом, небольшом рынке; недостаток мотивации предпринимателей и, наконец, недостаток финансирования проектов на самой стадии pre seed.

Табл.4.3. Факторы, сдерживающие рост рынка венчурных инвестиций в ИТ и интернет-проекты в России

	Доля респондентов
Отсутствие достаточного количества стратегов для покупки зрелых проектов	93%
Политический кризис и экономические санкции по отношению к России	61%
Низкий уровень эффективности вложений (мало выходов)	54%
Недоступность западных капиталов для российских фондов	50%
Низкий уровень входящих проектов	46%
Несовершенство законодательства	43%
Сложности поднятия денег от LP	41%
Снижение инвестиционной активности	32%
Слабая инфраструктура для развития инновационного предпринимательства (образование, консалтинговая поддержка, базы, коворкинги и т.д.)	32%
Высокий процент непрофильных инвесторов	16%
Другое (что именно?)	
Локальность проектов и закрытость рынка, рынок небольшой	
Недостаток долгового финансирования	
Недостаток мотивации основателей	
Отсутствие денег на bootstrapping у основателей	11%

Если мы зададим вопрос экспертам, как изменится рынок в горизонте 3-5 лет, то увидим, что эксперты умеренно консервативны. Почти 40% всех респондентов считает, что рынок вырастет значительно, напротив, 43% предполагают, что рост будет незначительным. В горизонте 3-5 лет – это очень осторожный прогноз, обусловленный, видимо, текущей ситуацией. В чем можно быть точно уверенным – более 80% респондентов считают, что рынок будет расти. Больше или меньше, но расти.

Рис. 4.4. Если рассматривать среднесрочную перспективу в 3-5 лет, то как, на ваш взгляд, изменится рынок венчурных инвестиций в ИТ и интернет?



Насколько продолжительным будет влияние кризиса на отрасль?

Ответ на этот вопрос нам важен не столько для прогноза продолжительности кризиса – это невозможно в силу политической природы кризиса – сколько для понимания настроений инвесторов. Иными словами, мы стремимся понять, как надолго «затянуты пояса». Половина экспертов (47,9%) уверены, что влияние кризиса продлится менее двух лет, еще 11% - оптимистично настроены на один год. И тем не менее, больше четверти респондентов (27,1%) считают, что влияние кризиса мы будем ощущать не менее трех лет. Интересно, что опытные инвесторы, имеющие более пяти лет опыта работы с инвестициями в ИТ и интернет-проекты, в среднем менее оптимистичны и считают, что влияние кризиса будет более долгим, чем инвесторы-новички.

Рис. 4.5. Насколько продолжительным будет влияние на отрасль интернет-инвестиций сегодняшнего кризиса/ожиданий кризиса в России?



Вместе с ростом рынка будет увеличиваться и конкуренция на нем. В первую очередь за проекты (68,2% респондентов) – как бы ни было мало денег на этом рынке, но качественных проектов на них гораздо меньше. Именно низкое качество проектов, как уже было отмечено, является одним из главных сдерживающих факторов для роста рынка венчурных инвестиций в ИТ и интернет-проекты в России.

И на втором месте – привлечение денег в фонд от LP (50% опрошенных экспертов). Здесь следует отметить, что далеко не все компании экспертов вообще испытывают потребность в привлечении внешних денег в фонд. Поэтому если за проекты конкурируют все компании и бизнес-ангелы, принявшие участие в исследовании, то за привлечение денег от инвесторов фондов – лишь часть из наших респондентов.

Удивительно, но большая часть инвесторов (63,5%) не ожидает роста конкуренции за стратегических инвесторов. Вполне возможно, что поскольку стратегов сегодня практически нет и их количество не увеличится, то и конкурировать особенно не за что. С другой стороны, усиление конкуренции за привлечение следующего раунда находится вообще на четвертом месте (29,3%). Инвесторы не ожидают резкого увеличения числа проектов готовых к следующему раунду инвестиций, поэтому нет и ожиданий роста конкуренции за раунд.

Табл. 4.6. В каком из нижеперечисленных направлений рынка венчурных инвестиций вы ожидаете наибольшего роста конкуренции? (отметьте, пожалуйста, все необходимые варианты)

	Доля ответов
За качественные проекты	68%
За привлечение денег в фонд от LP	50%
За стратегических инвесторов в портфельные компании	37%
За привлечение следующего раунда	29%
За получение преференций /привлечение инвестиций в фонд от государственных или около государственных компаний/фондов	12%
Мы не ожидаем заметного роста конкуренции	13%

5. Роль государства

Большинство экспертов не только согласились с тем, что роль государства выросла в течение 2014 года, но также и с тем, что она будет возрастать в течение 2015 года. Более того – это фактор отмечается как главный или как минимум один из самых главных на рынке сегодня. Чтобы глубже понять ситуацию, мы спросили экспертов, как по их мнению должна измениться роль государства на рынке венчурных инвестиций в ИТ и интернет-проекты для улучшения ситуации на нем.

Естественно, самый популярный ответ «государство должно снизить налоги» (54,4%).

На втором месте (43,4%) экспертами поставлено утверждение, что государство должно уменьшить объем денег, инвестируемых собственно в стартапы, и вкладывать в инфраструктуру рынка. Учтем тот момент, что, как уже отмечалось выше (табл. 5.1), большинство экспертов не считает проблемой активность государственных и около-государственных фондов. В этом случае высокая доля этого утверждения показывает в первую очередь именно на создание инфраструктуры, которая необходима рынку, и которую никто кроме государства сегодня не сможет создать.

К вопросам инфраструктуры относятся еще два более узких вопроса: специальные сервисы для предпринимателей (16,2%) и переработка образовательных программ для предпринимателей (13,3%). Любопытно, что многие инвесторы отмечают низкое качество стартапов и слабую подготовку предпринимателей, однако, немногие считают, что это задача государства.

Кстати, большая часть ответов «другое» также сводится к созданию инфраструктуры для инвестиций в ИТ и интернет-проекты. Из важнейших моментов: «создание инвестиционного климата» – существенно более широкая тема, чем просто развитие инфраструктуры и «подготовка законодательной базы» - весьма несовершенной в том, что касается инвестиций в технологические стартапы.

Меньше четверти (22,5%) всех экспертов согласились с утверждением, что государство слишком активно на рынке инвестиций в ИТ и интернет-проекты. Всего 4% считает, что государство достаточно делает в этой сфере, и менять ничего не надо. В ответах «другое» этот вариант звучал как «не мешать».

32% респондентов сказали, что государство должно работать по модели фонда фондов. Также около трети экспертов (31,5%) рассматривают государство в качестве стратега: «Государство должно сформулировать запрос на интернет-проекты, которые могли бы быть встроены в государственные сервисы, и выступить стратегическим партнером». Учтем, что из тех экспертов, которые ожидают выход на рынок новых стратегов, практически все считают, что это будут госкорпорации. Столь низкий процент этого утверждения в опросе объясняется, видимо тем, что часть респондентов не считает необходимым лоббировать этот момент («государство может, но не должно»).

Государство, безусловно, очень активно на рынке венчурных инвестиций в ИТ и интернет-проекты. Однако, по мнению экспертов, переориентирование на партнерство и инфраструктуру обеспечит отрасли существенно большие, чем сегодня темпы роста.

Табл. 5.1. Где более всего должна измениться роль государства для улучшения рынка венчурных инвестиций в ИТ и интернет-проекты?

	Доля респондентов
Государство должно снизить налоги/предложить специальные налоговые условия для технологических стартапов	54%
Государство должно сократить объем денег, инвестируемых в проекты напрямую, и начать вкладывать в инфраструктуру для развития инновационного предпринимательства	43%
Государство должно инвестировать больше денег в проекты по модели фонд фондов	32%
Государство должно сформулировать запрос на интернет-проекты, которые могли бы быть встроены в государственные сервисы и выступить стратегическим партнером/стратегическим инвестор	32%
Государство слишком много участвует в рынке инвестиций в интернет-проекты и это участие следует снизить	23%
Государство должно разработать специальные сервисы помощи начинающим предпринимателям/стартапам, которые предоставляются ниже рыночной стоимости (информация, обучение и т.д.)	16%
Государство должно переработать и улучшить образовательные программы для подготовки руководителей проектов	13%
Государство достаточно участвует в инвестициях в интернет-проекты, его роль меняться не должна	4%
Другое (уточните, что именно) Создание инвестиционного климата Подготовка/изменение законодательной базы Не мешать	12%
Не знаю / затрудняюсь ответить	2%

6. Планы на будущее

Часть вопросов в исследовании относилась к рынку в целом, однако, мы задавали вопросы и про планы компаний респондентов.

Как мы уже видели выше – рынок в текущем 2014 году должен увеличиться, но при этом эксперты не предполагают, что их компания увеличит объем инвестиций в проекты (включая и существующие). А вот в следующем году объем денег скорее вырастет, хотя вот тут мнения экспертов (как и в вопросе про рынок в разделе 3) существенно разделились (рис. 6.2).

Рис. 6.1. Как изменился за 2014 объем денег, который вы готовы инвестировать в проекты, включая новые инвестиции и инвестиции в существующие проекты

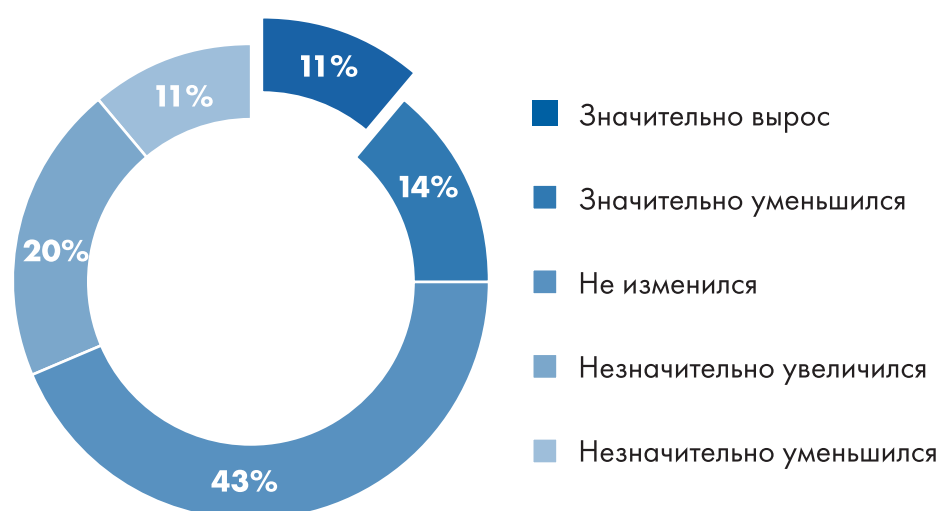
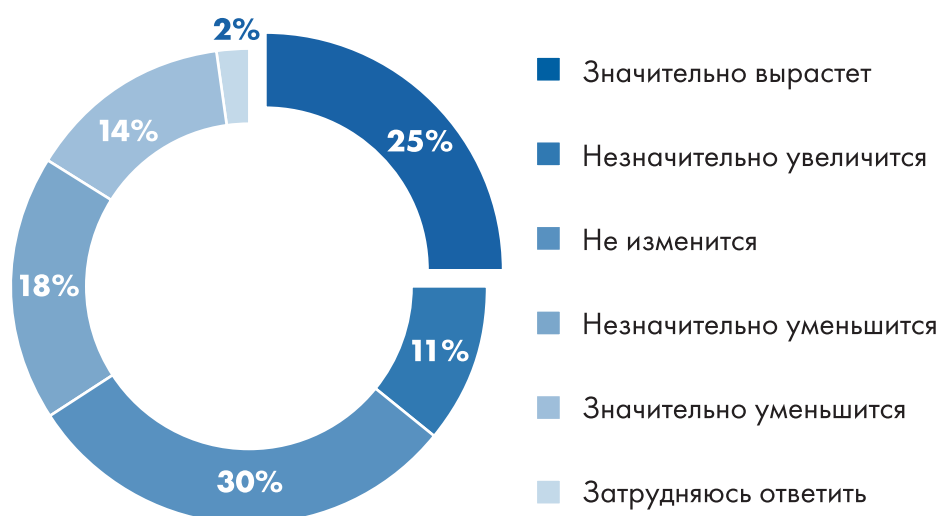
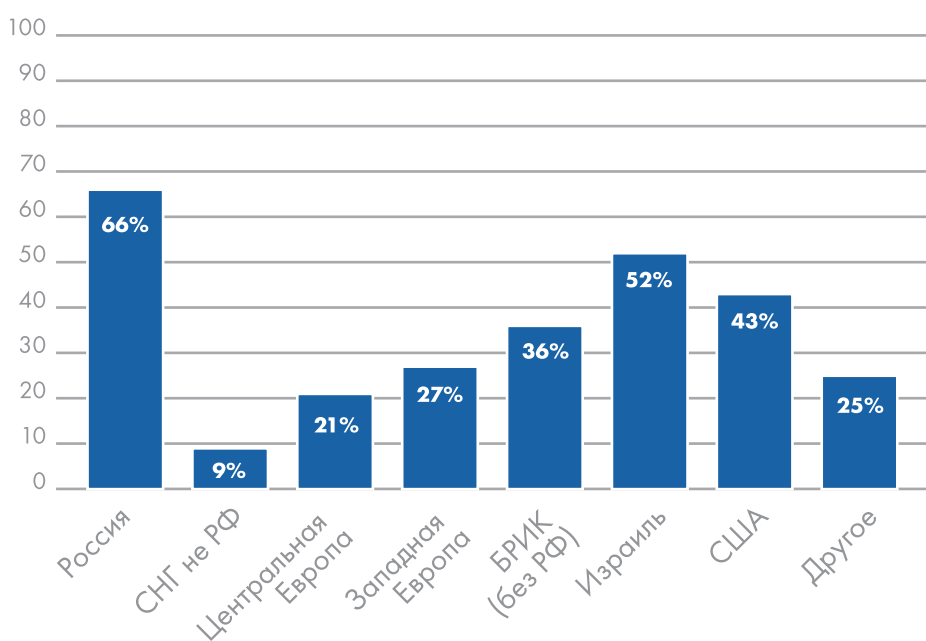


Рис. 6.2. Как изменится в 2015 объем денег, который вы будете готовы инвестировать в проекты, включая новые инвестиции и инвестиции в существующие проекты



Один из рассматриваемых трендов в ходе исследования – это смещение фокуса инвестиций из России в другие страны. Действительно, чуть более трети респондентов (34,1%) считают, что Россия не является интересной для инвестиций страной (в вопросе можно было отметить несколько вариантов). В первую очередь интерес вызывает Израиль (52,3%) и следом – США – 43,2%. Развивающиеся страны БРИК (без России) вызвали интерес лишь у трети респондентов (36,4%). Страны же СНГ за пределами России являются анти интересными для инвестиций – всего 9,1% считает эти страны для себя перспективными. И все же, необходимо отметить, что Россия до сих пор является действительно привлекательной для большинства венчурных инвесторов (65,9%), то есть интересы расширяются, но инвесторы не уходят с российского рынка.

Рис. 6.3. С точки зрения перспектив на 2015-2017 годы, инвестиции в какие страны вы считаете для себя наиболее перспективными и интересными?



Страна, регион	Доля респондентов
Россия	66%
СНГ не РФ	9%
Центральная Европа	21%
Западная Европа	27%
БРИК (без РФ)	36%
Израиль	52%
США	43%
Другое (Азия, Страны Юго-Восточной Азии)	30%
Не знаю / затрудняюсь ответить	2%

Мы спросили у экспертов, какие ниши они считают привлекательными для инвестирования. Каждый эксперт мог отметить три наиболее привлекательные, с его точки зрения ниши (самостоятельное написание ниш, но не выбор из списка вариантов). Полученные ответы систематизированы и ранжированы в зависимости от числа экспертов, указавших нишу, и места рыночной ниши в каждой конкретной анкеты. Полученные результаты приведены в таблице 6.4.

Первые два места с отрывом почти в 25% от третьего занимают проекты Big Data и инновационные проекты для финансового сектора. На третьем месте находятся многочисленные гаджеты, относящиеся к сегменту «интернет вещей»: их отметило в сумме много экспертов, но большинство – не на первом месте.

Интересно, что кажущиеся модными технологии для образования и здравоохранения набрали баллов вдвое меньше лидеров. На том же уровне находится и e-commerce, пользовавшаяся завидной популярностью у инвесторов в последние годы. А вот на игры приходится всего один балл – в качестве интересной и перспективной ниши их отметил всего один из опрошенных. То же самое относится к b2b сервисам (за исключением облачных), видеопроектam и сервисам для общения.

Табл. 6.4. Рейтинг наиболее перспективных для инвестиций ниш интернет-проектов

	Рыночная ниша	ранг
1	Финансовые Технологии	31
2	Big Data	30
3	Мобильные Технологии	24
4	Интернет Вещей	23
5-6	Рекламные технологии	18
5-6	Облачные технологии/SaaS	18
7	E-learning	17
8	E-commerce	14
9	E-health	13
10	IT Разработка и экспорт	11
11	Безопасность	10
12	Маркетплейсы	6

Точно такой же вопрос, но про наименее перспективные ниши сразу выявил аутсайдера сегодняшнего рынка: с трехкратным отрывом от преследователей в антирейтинге побеждают проекты e-commerce. Их антирейтинг более чем вдвое превысил максимальный положительный рейтинг проектов Big Data. Вдобавок, на третьем месте онлайн проекты туристического рынка (в большинстве своем тоже относящиеся к электронной торговле).

Социальные сети находятся всего на втором месте в списке бесперспективных.

Медийные и новостные проекты, монетизирующиеся по рекламной модели, – на третьем месте, отставая от лидера в пять раз. Следом за ними идут игры – любимчики инвесторов 2007-2010 гг.

Табл. 6.5. Рейтинг наименее перспективных для инвестиций ниш интернет-проектов

	Рыночная ниша	ранг
1	E-commerce	65
2	Социальные сети	22
3	Online Travel	20
4	Медиа проекты	17
5	Игры	11
6	Копии существующих проектов	7
7	Мессенджеры	6

Вопрос о привлеченных деньгах болезненный почти всегда. Поэтому неудивительно, что эксперты часто не дают на него ответа. Тем не менее, из ответивших на этот вопрос, около 30% сказали, что новые деньги в 2014 году поступили/поступят от существующих инвесторов (вдвое больше, чем тех, кто ответил, что от новых).

Половина компаний привлекла новых инвесторов фондов или новые средства от существующих инвесторов в текущем году, две трети собираются сделать это в следующем году.

Рис. 6.6. Какова в 2014 году ситуация с привлечением денег в фонд?



Табл. 6.7. Привлекали ли вы новых инвесторов (или новые средства от существующих инвесторов) в фонд в 2014 году?

	Доля респондентов
Нет ответа	9%
Да	52%
Нет	39%

Табл. 6.8. Собираетесь ли вы привлечь новых инвесторов (или новые средства от существующих инвесторов) в фонд в 2015 году?

	Доля респондентов
Нет ответа	9%
Да	64%
Нет	25%

7. Проекты

Вслед за изменением внешних условий, ухудшением экономической ситуации инвесторы стали более внимательно отбирать проекты, а также больше вмешиваться в их работу после получения доли. Мы проанализировали этот момент отдельным блоком вопросов.

Две трети инвесторов повысили требования к стартапам, проинвестированным в 2014 году (что явилось одной из причин повышения их эффективности).

Табл. 7.1. Как изменились ваши требования к стартапам для инвестиций в 2014 году?

	Доля респондентов
Мы повысили требования к проектам, в которые мы готовы инвестировать	64%
Требования к проектам не изменились	36%

При этом требования повышены достаточно равномерно по всем пунктам, начиная с опыта успешных проектов у команды и заканчивая полнотой этой команды. Из пунктов, которые мы не выделили в вопросе, но который отмечали сами пользователи, – наличие первых продаж, в качестве подтверждения спроса и возможностей команды.

Табл. 7.2. В каких областях вы повысили требования?

	Доля респондентов
Опыт успешных проектов у команды и или ее членов	39%
Планируемый срок выхода на точку безубыточности	34%
Степень валидации юнит-экономики	34%
Наличие MVP/прототипа	32%
Полнота команды	27%
Наличие опыта успешной акселерации в одном из акселераторов	9%
Другое:	
Наличие продаж	
Наличие научно-технических достижений	
Оценка	
появился фактор ориентации на глобальные рынки	18%

Совсем другие вещи произошли с проектами: во-первых, их стало больше. Это отмечает большинство экспертов (59,2%). Уменьшение количества денег на рынке, увеличение сроков принятия решений и повышение требований к проектам привели к тому, что проекты в поисках инвестиций проходят сегодня больше фондов, чем в прошлом году. Этот фактор отмечается вдвое чаще любого другого.

На втором месте отмеченные четвертью экспертов (27,5%) два фактора: проекты стали более подготовленными для инвестирования, а предприниматели – более сговорчивыми. Сюда же стоит отнести отмеченное среди «другого» – «предприниматели стали лучше понимать ожидания инвесторов».

Табл. 7.3. Как изменился поток претендующих на инвестиции проектов в вашей компании в 2014 году?

	Доля респондентов
К нам стали приходить больше проектов	59%
К нам стали приходить более подготовленные для инвестирования проекты	28%
Предприниматели стали более сговорчивыми/гибкими	28%
Запросы на объем инвестиций увеличились	20%
Процент качественных стартапов увеличился (выросло качество идей)	18%
Запросы на объем инвестиций понизились	9%
К нам стало приходить меньше проектов	5%
К нам стали приходить менее подготовленные проекты	4%
Предприниматели стали менее сговорчивыми/гибкими	4%
Другое (уточните, что именно) Выросла оценка проектов pre-money Команды лучше стали понимать ожидания инвестора Увеличилось кол-во стартапов из-за рубежа	9%
Никак не изменился	19%

Важнейший показатель – соответствие стартапов ожиданиям инвестора (фактически соответствие модели). Среднее значение этого фактора находится сегодня на уровне – чуть ниже 50% от всех проектов. При этом процент портфельных проектов, которые соответствуют изначальным планам, за 2014 год снизился (больше 60% респондентов указали на это).

Табл. 7.4. Каков процент ваших портфельных проектов, показатели и развитие которых соответствует изначальным планам (по объему аудитории, выручке, темпам роста)?

	Доля респондентов
0-20%	5%
21-40%	25%
41-60%	32%
61-80%	18%
81-100%	2%
Не знаю / не хочу отвечать	18%

Табл. 7.5. Как изменился этот процент за последние 12 месяцев?

	Доля респондентов
Значительно уменьшиться	25%
Незначительно уменьшиться	36%
Не изменится	23%
Незначительно увеличится	2%
Значительно вырастет	14%

Больше, чем ранее, стали уделять внимание проинвестированным компаниям в 2014 году лишь 43% респондентов. Можно предположить, что причина такого отношения в том, что инвесторы и так вмешиваются (как минимум наблюдают) во все аспекты работы компании (табл. 7.7.).

Больше всего инвесторы вмешиваются в общую стратегию компаний (86,3%) и подъем следующего раунда (81,6%). С большим отрывом – финансы (59,4%) и юридическая часть (54,2%), и лишь затем – кадровая политика, монетизация, маркетинг и продажи. Лишь 22% респондентов указали, что их фонд (или они сами, если это ангелы) вмешивается в разработку или управление продуктами портфельных компаний.

Что изменилось в 2014 году? Фонды начали вмешиваться в продажи, чтобы поправить экономику проинвестированных проектов (28,3%), а также в подъем следующего раунда (26,9%), хотя в него как раз и так вмешивалось большинство компаний. Каждый пятый респондент указал на увеличение степени вмешательства в маркетинг и монетизацию портфельных компаний. И опять: всего 14% инвесторов начали вмешиваться в 2014 году в управление продуктами портфельных компаний.

Табл. 7.6. Как изменилась степень вашего вмешательства в работу портфельных компаний в 2014 году?

	Доля респондентов
Мы стали внимательнее следить/вмешиваться в большинство портфельных компаний	43%
Не знаю / затрудняюсь ответить	2%
Не изменилась	55%

Табл. 7.7. В какие сферы работы/бизнес-процессы ваших портфельных компаний вы обычно вмешиваетесь?

	Доля респондентов
Мы не вмешиваемся в работу портфельных компаний	9%
Общая стратегия компании	86%
Подъем следующего раунда	82%
Финансы	59%
Юридическая часть	54%
HR политика / зарплатный фонд	48%
Монетизация	43%
Маркетинг	41%
Продажи	41%
Управление продуктом	23%
Другое: Корпоративное управление Развитие бизнеса, партнерства	6%

Табл. 7.8. В какие сферы работы / бизнес-процессы вашей компании вы начали вмешиваться (или начали больше вмешиваться) в 2014 году?

	Доля респондентов
Степень нашего вмешательства не изменилась	28%
Продажи	28%
Подъем следующего раунда	27%
Финансы	22%
Юридическая часть	21%
Общая стратегия компании	21%



	Доля респондентов
Маркетинг	19%
Монетизация	19%
HR политика/зарплатный фонд	18%
Управление продуктом	14%
Другое	6%

При этом – мы уже отмечали это ранее в отчете – почти половина респондентов (45%) указывает на то, что проекты, проинвестированные в 2014 году более эффективны, чем проекты 2013 года.

Табл. 7.9. Сравните, пожалуйста, как отличаются проекты, проинвестированные вами в 2013 и 2014 году (по доходности, сроку вложения и конверсии)

	Доля респондентов
Затрудняюсь ответить	23%
Никак не отличаются	31%
Проекты 2014 более эффективны	45%
Проекты 2014 менее эффективны	2%

На вопрос, оправдались ли ожидания инвесторов по числу выходов из проектов в 2014 году, почти 40% респондентов ответили положительно и лишь 25% – отрицательно. Полагаем, что высокий процент положительных ответов обусловлен изначальной «скромностью» реализованных планов.

При этом треть респондентов (29,3%) не планирует выходов из проектов в ближайший год, а еще треть (30,1%) – планирует осуществить одну-две сделки. Любопытно, что почти четверть проектов (22,4%) ожидает совершить три и более сделок с проектами в течение ближайшего года.

Табл. 7.10. Оправдались ли ваши ожидания по числу выходов из проектов в 2014 году?

	Доля респондентов
Да	39%
Нет	25%
Не хочу отвечать / затрудняюсь ответить	36%

Табл. 7.11. Сколько выходов из своих портфельных компаний вы планируете в течение ближайших 12 месяцев?

	Доля респондентов
1-2	30%
≥3	22%
Мы не планируем выходов в течение ближайших 12 месяцев	29%
Не знаю / не хочу отвечать	18%

О Prostor Capital

Prostor Capital – российский венчурный фонд, ориентированный на высокодоходные инвестиции в динамично растущие компании на ИТ и интернет рынках. Под управлением Фонда – \$50 млн.; инвестиции осуществляются как в виде денежных, так и медийных вложений (модель Media for Equity).

Фонд основан в 2011 году группой частных инвесторов. Среди его основателей – Леонид Рейман, известный российский инвестор и предприниматель, и Сергей Меркулов, один из ведущих топ-менеджеров ИТ-индустрии.

Инвестиционный фокус Prostor Capital – проекты, находящиеся на стадии устойчивого роста (раунд А и выше), имеющие готовый технологический продукт и быстро растущую базу клиентов или пользователей. Это компании, и заинтересованные во внешних инвестициях и/или активном продвижении в медиа для выхода на новый этап развития. Фонд рассматривает проекты, стремящиеся привлечь раунд размером от \$1 до \$10 млн. в виде финансовых или медийных инвестиций.

Приоритетными для выбора являются ИТ и интернет компании на рынке B2C. Среди целевых сегментов: новые финансовые и интернет технологии, цифровая медицина, ИТ в образовании, электронная коммерция (товары для детей, для дома и отдыха, для автолюбителей, онлайн туризм и др.).

На текущий момент в портфеле Фонда 14 компаний, среди них: Dnevnik, Umisoft, Softrust, Platiza, CPAExchange, VitaPortal, Dulton Media, Infratel, SmartCheckOut и др.

Входит в рейтинг 20 лучших венчурных фондов в России (Источник: Hopes&Fears).

Входит в ТОП 5 самых активных венчурных фондов на российском рынке (источник: исследование Firrma.ru при поддержке РВК и РwC).

Руководство Prostor Capital:

Сергей Меркулов, управляющий партнер. Один из ведущих топ-менеджеров на ИТ-рынке с более чем 20-летним управленческим опытом. Отвечает за стратегию Фонда, взаимодействие с инвесторами и ряд отраслевых сегментов.

Алексей Соловьев, управляющий директор. Отвечает за общее руководство Фонда, организацию и координацию работы Управляющей компании и Инвестиционного комитета. Входит в совет директоров нескольких портфельных компаний.

По результатам исследования рынка стартапов и инвестиций в сфере ИТ (ФОМ) назван одним из наиболее известных среди первых лиц в венчурной отрасли.



*Алексей Соловьев,
управляющий директор*

Михаил Марченко, управляющий директор. Отвечает за развитие и реализацию модели Media for Equity, за поиск и оценку перспективности проектов, структурирование медийных инвестиционных сделок.

Станислав Косоруков, инвестиционный директор. Отвечает за поиск и оценку перспективности проектов, структурирование инвестиционных сделок, контроль операционной активности портфельных компаний, руководит практикой инвестиционной аналитики.

Контакты:

125284, г. Москва, Ленинградский Проспект, д. 31 А (Бизнес-центр Монарх)

телефон: **+7 (495) 662 72 73**

email: **info@prostor-capital.ru**

www.prostor-capital.ru

Аналитическое агентство Data Insight

Основанная в 2010 году, компания специализируется на исследованиях интернета и в интернете. *Ключевые направления исследований компании:*

1. Интернет-реклама, сервисы для интернет-рекламы, технологии интерактивной рекламы, поведение аудитории интернета.
2. Электронная коммерция, включая материальные товары, туристические и образовательные услуги, поведение потребителей в интернете и в мобильном интернете.
3. Сервисы и услуги для электронной коммерции, инфраструктура и экосистема интернет-торговли.
4. Стартапы и инвестиции в интернет-стартапы, инвестиционные фонды.

Наша ключевая компетенция – анализ неоднородной информации, поиск источников, сопоставление различных данных, порой несовместимых. Все данные, которые мы выпускаем на рынок, проверяются различными методиками таким образом, чтобы получить непротиворечивые результаты.

Услуги, которые мы оказываем:

1. Исследование для интернет-компаний, инвестиционных компаний, сервисов и пр. по запросу. Примеры исследований уточните у нас напрямую или приходите с задачей, а мы подумаем, как ее решить.
2. Предоставление готовых отчетов по различным сегментам интернета. Список существующих отчетов вы можете уточнить у нас на сайте или по телефону.
3. Консультации интернет-проектов на разных стадиях по вопросам стратегии развития, маркетинга, технологиям.
4. Мониторинг новостей электронной коммерции, интернет-рекламы, технологических-стартапов.
5. Презентационные исследования/контент-продукты для информационной поддержки компании и запуска новых продуктов.

Контакты:

телефон/факс: **+7 (495) 540 59 06**

email: **a@datainsight.ru**

www.datainsight.ru