

Годовой отчет

О деятельности
Фонда развития
Интернет-инициатив
за 2013 год

Оглавление

Обращение директора Фонда	3
История создания Фонда, ключевые события 2013 года	5
Миссия	6
Раздел 1. СТРАТЕГИЯ ФРИИ	
Обращение директора по стратегии ФРИИ	11
Обзор российского интернет-рынка	12
Обзор рынка инвестиций в интернет РФ	19
Модель работы Фонда с проектами	23
Работа на этапах зарождения проекта и «предпосевной» стадии	24
Работа на стадиях «seed» и «round A»	25
Раздел 2. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФРИИ	
Поддержка проектов	28
Обращение руководителя Акселератора	29
Акселератор ФРИИ	30
«Трекеры» и эксперты ФРИИ	31
Статистика Акселератора, программа обучения	33
Результаты работы Акселератора ФРИИ	34
Проекты первого набора Акселератора ФРИИ	36
Преакселератор ФРИИ	40
Развитие культуры бизнес-ангелов	41
Мероприятия ФРИИ в 2013 году. География мероприятий	42
Инвестиционная деятельность	44
Обращение руководителя инвестиционного блока	45
Методика отбора проектов для финансирования	46
Инвестиционная модель Фонда	48
Перечень профинансированных проектов	50
Итоги деятельности инвестиционного департамента в 2013 году	51
Прогноз и целевой объем инвестиционной деятельности ФРИИ	52
Мероприятия ФРИИ в 2013 году. География мероприятий	54
Развитие инфраструктуры	56
StartTrack	58
ФРИИсити	59
Развитие интернет-предпринимательства в регионах	60
Развитие экосистемы	64
Обращение руководителя юридического департамента	65
Законодательные инициативы	66
Коммуникации	71
Раздел 3. ОТЧЕТНОСТЬ	
Команда ФРИИ	81
Варламов Кирилл Викторович	81
Калаев Дмитрий Владимирович	81
Павлюченков Дмитрий Анатольевич	82
Штейгервальд Максим Юрьевич	82
Нурбеков Искендер Маликович	83
Андреева Ирина Владимировна	83
Организационная структура	84
Корпоративная структура	84
Кадровая политика Фонда	86
Финансовая отчетность	87
Бухгалтерский баланс	88



Уважаемые друзья!

Вы держите в своих руках первый годовой отчет Фонда развития интернет-инициатив. ФРИИ был создан в мае 2013 года. Главная идея его появления — создание организации, деятельность которой была бы целиком направлена на развитие предпринимательства в интернете.

Для реализации возложенной на нас миссии было необходимо прежде всего создать экосистему — среду, в которой успешное предпринимательство в интернете стало бы возможным. Это серьезная задача, требующая полной самоотдачи, работы в тесной связке с ведущими игроками российской интернет-отрасли и инвесторами.

Мы уделили много внимания изучению рыночной ситуации и выяснили, что более всего в поддержке нуждаются проекты ранних этапов развития, так как они сталкиваются с максимальными трудностями становления. Потому сегодня основной фокус ФРИИ — это образовательная и финансовая поддержка именно таких интернет-проектов.

Мы спроектировали и запустили систему по массовому отбору и финансированию инвестиционно-привлекательных проектов ранних стадий развития. Благодаря нашей работе, действует система «ранней» поддержки, при которой любой проект, даже на уровне идеи, получит поддержку и может стать крупным бизнесом. Нами разработаны и внедрены программы акселерационной поддержки проектов ранней стадии. В этих программах сегодня задействованы свыше

200 экспертов, при участии которых молодые предприниматели учатся работать с полной самоотдачей практически в круглосуточном режиме. Это привело к тому, что само понятие «инвестиции предпосевого раунда» в РФ приобрело качественно новое звучание.

Большая работа проведена и в области развития рынка инвестиций: запущена площадка коллективных инвестиций StartTrack, создана крупнейшая в России школа бизнес-ангелов, клуб бизнес-ангелов для совместных инвестиций и работы с проектами ранних стадий. С помощью наших усилий качественно меняется рынок соинвестиций, возрастает количество сделок, проведенных совместно несколькими игроками — как фондами, так и бизнес-ангелами. Сама структура таких сделок становится более зрелой. Проведена значительная работа по формированию благоприятного правового режима, который, мы уверены, будет содействовать дальнейшему развитию интернет-отрасли.

Мы активно содействуем и развитию индустрии интернет-предпринимательства. Нами создан клуб стратегических заказчиков, куда вошли представители крупнейших российских корпораций. Это позволяет нам транслировать спрос на перспективные проекты от непосредственных потребителей к разработчикам и формировать механизм закупок перспективных разработок.

Основными принципами деятельности Фонда являются перфекционизм, эффективность, открытость.

«Перфекционизм» означает, что то, что мы делаем, должно быть лучшего возможного качества: нам поручил работу Президент, и мы относимся к своей работе с максимальной ответственностью.

«Эффективность» — это обоснованность наших затрат. Всю свою деятельность мы стремимся сделать рентабельной, даже если это большие инфраструктурные проекты.

«Открытость» для нас — это прозрачность деятельности и доступность для обратной связи.

Считаю, что за прошедшее с основания ФРИИ время мы уже серьёзно приблизились к выполнению главной задачи, сформулированной Президентом: любой гражданин РФ должен получить возможность реализовать себя в качестве интернет-предпринимателя. Уверен, что в скором времени это приведёт к серьёзному развитию всей отрасли.

Нами в кратчайшие сроки сформирована одна из лучших в отрасли управленческая команда. Проведена работа по анализу и оценке огромного количества

заявок от проектов ранних стадий. Подготовлены и уже работают акселерационные и преакселерационные программы. ФРИИ приобрел известность на рынке и завоевал авторитет в предпринимательской и инвесторской среде.

Фонд подходит к развитию интернет-предпринимательства в России комплексно, стремится к повсеместному усилению внимания и интереса к отрасли. В 2013 году мы запустили программы акселерации в пяти регионах страны, начали проведение образовательных программ для школьников, студентов, предпринимателей. Наша деятельность направлена на то, чтобы проекты, а значит, и талантливые ребята, которые их делают, оставались в регионах.

Я уверен, что только такой комплексный подход, только внимание ко всем элементам экосистемы интернет-предпринимательства будет способствовать появлению новых качественных, жизнеспособных проектов.

Кирилл Варламов,
директор Фонда

История создания Фонда, ключевые события 2013 года



История ФРИИ началась в ноябре 2012 года, когда Президент РФ **Владимир Путин** заявил о планах по созданию фонда, способного оказывать экспертную и финансовую поддержку компаниям, занимающимся реализацией общественно-значимых интернет-проектов. Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ) был учрежден Агентством стратегических инициатив (АСИ) в мае 2013 года. Для уставной и операционной деятельности ФРИИ получил 6 млрд рублей негосударственных инвестиций.

Одной из первоочередных задач работы ФРИИ стало создание и запуск собственной трехмесячной программы интенсивного развития проектов — Акселератора. Акселератор — это ускоренная программа трансформации проекта из «идеи и команды» на стадии финансирования «pre-seed» в работающий бизнес, с выстроенными процессами документооборота, маркетинга продукта или услуги, с четко распределенными ролями внутри коллектива.

1 августа 2013 года была открыта регистрация на первый набор в Акселератор ФРИИ. Всего было получено более 1000 заявок из двухсот городов России. После трех этапов собеседований и нескольких ступеней отбора 50 проектов были признаны готовыми для зачисления в очный Акселератор и еще столько же — для прохождения обучения в онлайн-Акселераторе. Первый набор в Акселератор состоялся уже в октябре 2013 года, менее чем через полгода после образования Фонда. Среди проектов, которые Фонд набрал для первой акселерационной программы, есть проекты из Москвы и Санкт-Петербурга, шесть проектов из Екатеринбурга, четыре — из Томска. Всего представлено более 20 городов.

Для тех кандидатов, которые не попали в Акселератор, была создана бесплатная образовательная программа — Преакселератор. Это видеокурсы с заданиями, объясняющие особенности ведения интернет-бизнеса и помогающие компаниям лучше понимать специфику интернет-предпринимательства.

В 2013 году Фонд запустил школу бизнес-ангелов, которая должна стать платформой для проведения синдицированных сделок. На ближайшую перспективу именно этот механизм должен стать главным инструментом для софинансирования проектов на «предпосевной» и «посевной» стадиях.

Запущена площадка краудинвестинга StartTrack — важный элемент инфраструктуры в долгосрочной перспективе. Площадка создана с целью познакомить проекты ФРИИ и инвесторов, создать механизмы мониторинга проектов. StartTrack позволит другим российским инвестиционным фондам участвовать в финансировании проектов ФРИИ после их выхода из Акселератора.

В прошлом году Фонд инвестировал 15 млн 892 тыс. рублей в 24 проекта, которые прошли обучение и селекцию в первом наборе Акселератора ФРИИ. Все финансирование стартапов в 2013 году было направлено в проекты «предпосевной» стадии. На этой стадии проектам предоставляется до 800 000 рублей прямых инвестиций. Кроме того, уже на этом этапе жизни стартапа ФРИИ косвенно инвестирует значительные средства в информационное обеспечение, консалтинг, организационное сопровождение работы компаний, отобранных на «pre-seed»-финансирование.

В конце 2013 года по результатам работы первого Акселератора был отобран ряд проектов для дальнейшего финансирования на «посевной» стадии. Переговоры с владельцами проектов завершились к концу 2013 года. Финансирование по этим проектам будет осуществлено в 2014 году.

МИССИЯ



Миссия Фонда — создание условий для реализации гражданами своего потенциала в интернет-проектах в России.

Основная цель Фонда — развитие отрасли интернет-предпринимательства в России и обеспечение возможности граждан РФ воплощать в жизнь коммерческие и социально-значимые интернет-проекты с использованием современного набора методик и отраслевых знаний, достаточной инфраструктуры, при поддержке со стороны инвесторов.

На сегодняшний день создание проекта в интернете — достаточно сложная задача для большинства россиян. Многие обладают техническими знаниями и пониманием того, что могло бы быть интересным потенциальным потребителям и рынку. Но командам для запуска своих проектов зачастую не хватает понимания бизнес-задач, доступа к современным технологиями и к необходимому финансированию, особенно на ранних этапах развития. На сегодняшний день стартап — во многих случаях лишь идея или разработка без представлений о перспективах коммерческого развития, без четкой управленческой и организационной структуры. Поэтому инвесторам на ранних стадиях развития проектов крайне трудно вкладывать средства в такие проекты: риски слишком высоки. ФРИИ должен существенно изменить ситуацию со стартапами в интернете. А это значит, что необходимо сформировать полноценную предпринимательскую экосистему в интернет-индустрии, понятную и прозрачную для всех её участников: предпринимателей, инвесторов и регуляторов.

Именно поэтому Фонд уделяет особое внимание развитию образовательных программ, созданию и совершенствованию системы акселераторов, которые уже сегодня кардинальным образом меняют подходы к созданию интернет-стартапов. Задача Фонда — научить молодых предпринимателей работать над бизнес-составляющей и инвестиционной привлекательностью своих решений, даже если речь идет о социально значимом проекте, не ориентированном на большой коммерческий успех.

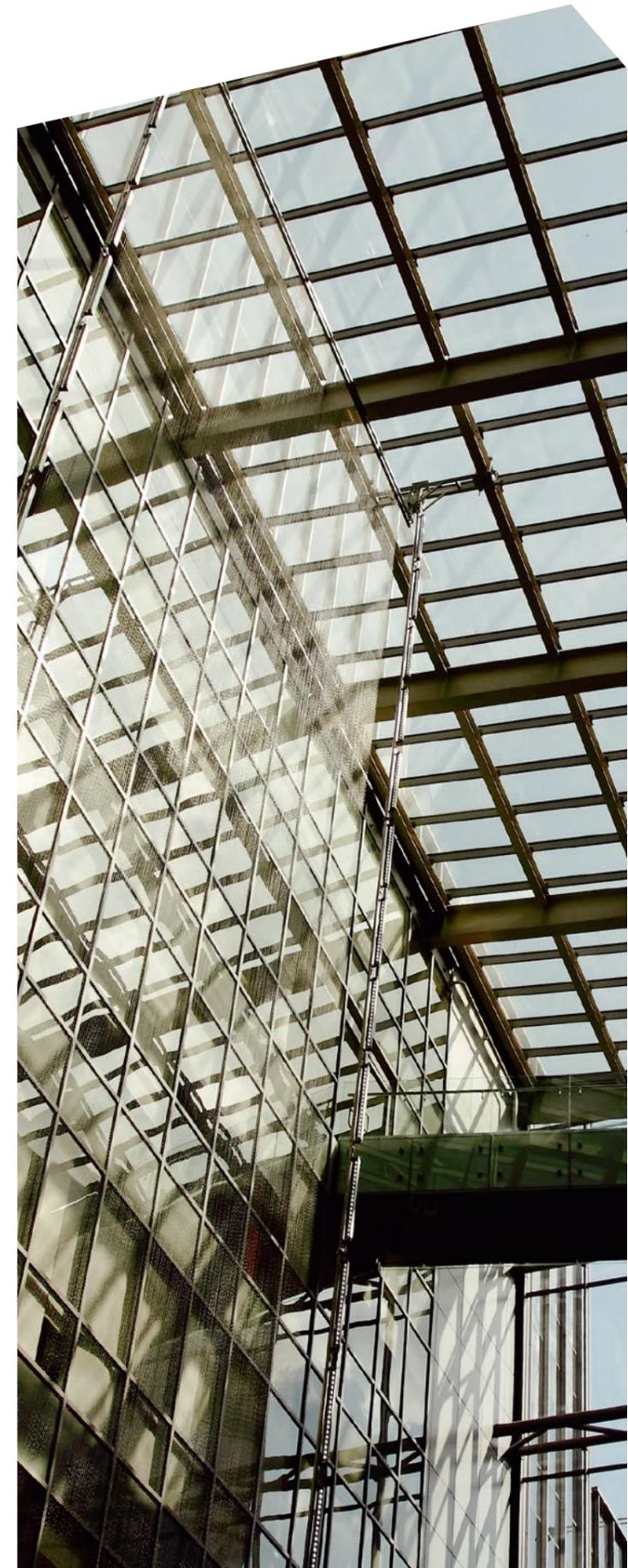
Фонд видит своей задачей изменение подхода к самому пониманию природы стартапов. Прежде всего — со стороны их основателей. Речь идет о формировании представления о выборе перспективных идей и продуктов, распределении ролей в командах, критериях оценки работы, бизнес-моделях, системе понятных просчитываемых рисков для инвесторов.

Инвестиционная политика ФРИИ строится на рыночных принципах. Проекты, которые включаются в программу инвестиций на стадии «pre-seed», отбираются на основе прозрачных и строгих критериев, а также перспективности их развития. Фонд обеспечивает свое дальнейшее финансирование за счет перепродажи доказавших свою перспективность проектов стратегическим инвесторам из числа признанных игроков российского венчурного рынка.

Помимо функции стимулирования создания и поддержки стартапов, перед ФРИИ стоят инфраструктурные задачи. Речь идет о развитии онлайн-площадок для поиска инвесторов и стартапов для инвестирования; о формировании и развитии клуба бизнес-ангелов, который позволит инвесторам объединяться для совместного финансирования проектов; о развитии соответствующей инфраструктуры в регионах.

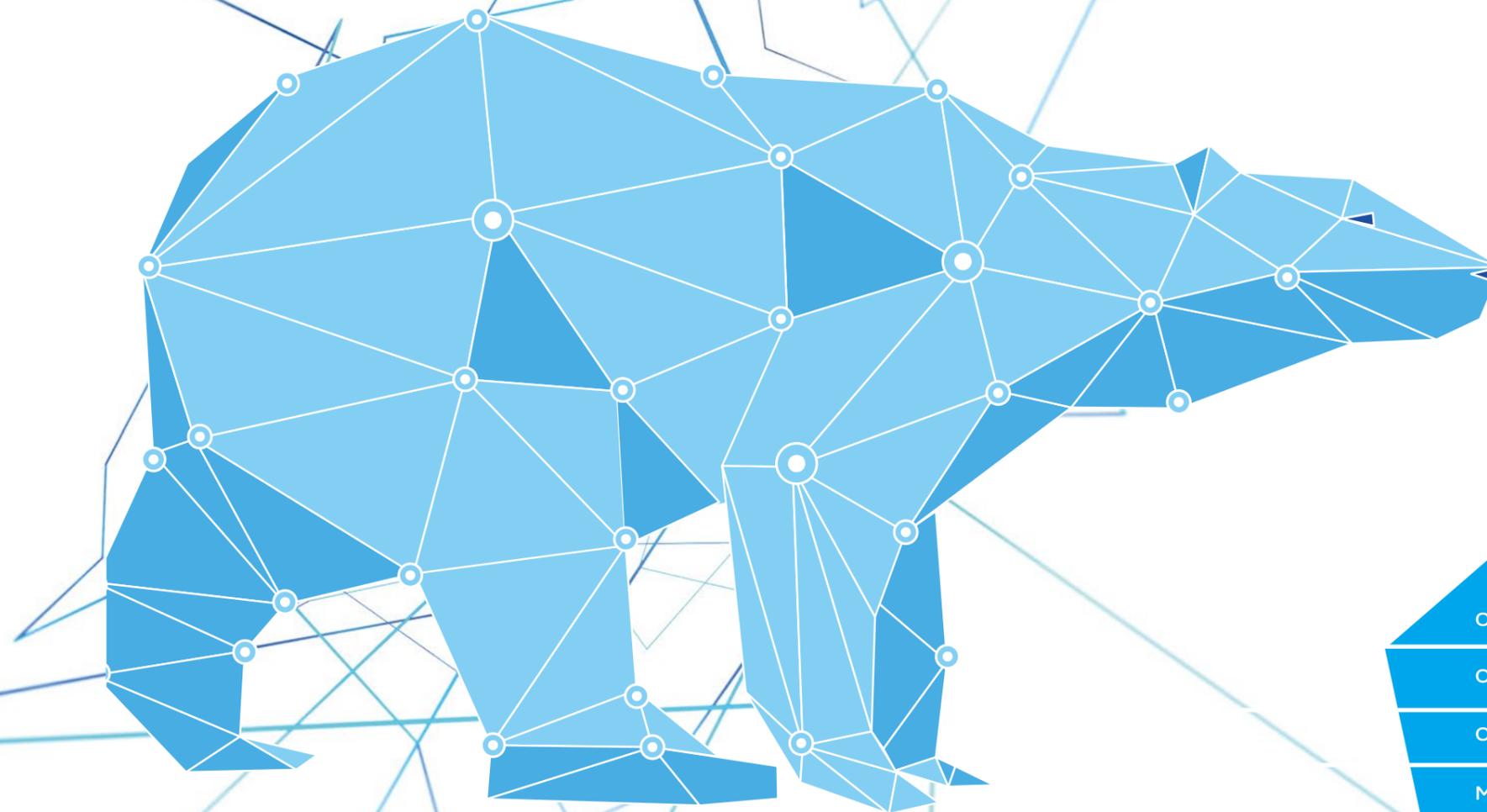
В сотрудничестве с лидерами индустрии интернет-технологий Фонд создает единые правила деятельности, единый словарь и делает отрасль понятной и привлекательной для инвестиций. Увеличение инвестиционной привлекательности отрасли необходимо обеспечить за счет повышения ее прозрачности, разработки единых стандартов ведения бизнеса, инвестирования в проекты и компании.

Важной задачей Фонда является формирование законодательных инициатив, направленных на применение лучших мировых правовых практик по формированию благоприятной среды инвестирования и создания бизнеса в интернете.



Раздел 1

СТРАТЕГИЯ ФРИИ



Обращение директора по стратегии и коммуникациям

11

Обзор российского интернет-рынка

12

Обзор рынка инвестиций в интернет РФ

19

Модель работы Фонда с проектами

23



Мы детально проанализировали рынок создания интернет-проектов и их венчурного финансирования в России и за рубежом. В Российской Федерации в наиболее уязвимом положении оказываются интернет-проекты на т.н. «ранних» стадиях развития. Это происходит потому, что у них в текущих рыночных условиях нет возможности привлечь финансирование. Это связано не только с наличием или отсутствием доступных средств на рынке, но и с низким уровнем подготовки проектов. Большинство команд ожидает значительных инвестиций, не сделав даже первых шагов по проработке проектов. Поэтому инвесторы не готовы давать им деньги. Инвестиционные фонды вообще не имеют инструментов работы на столь ранних стадиях, а сообщество бизнес-ангелов очень мало.

Ключевой проблемой экосистемы мы считаем отсутствие необходимого числа игроков и инфраструктуры инвестиций ранних этапов, с одной стороны, и, с другой — неподготовленность команд к работе в рыночных условиях, а, главное, отсутствие у команд навыков бизнес-моделирования и понимания бизнес-задач на каждом этапе развития своих проектов.

В 2013 году ключевым проектом ФРИИ стал запуск Акселератора — программы, которая позволит поддержать проекты на самом раннем, «предпосевном» этапе не только финансово, но и подготовит проекты к работе на рынке, обеспечит проверку бизнес-модели. ФРИИ в партнерстве с другими фондами и бизнес-ангелами будет инвестировать уже на «посевной» стадии. Такой подход даст возможность самым достойным проектам пройти две стадии финансирования и достигнуть этапов, где рынок уже эффективно работает с проектами.

Сформировав значимый поток проектов в Акселераторе ФРИИ, мы не только расширим рынок, но и сможем объединить вокруг Акселератора бизнес-ангелов и предпринимателей, привлекая их для совместного инвестирования и работы над проектами. В дальнейшем, опираясь на эти сообщества, мы видим нашу цель в развитии инфраструктуры и решении задач, общих для российского интернет-рынка.

Дмитрий Павлюченков,
директор по стратегии и коммуникациям

Обзор российского интернет-рынка



В своей работе Фонд опирается на регулярный анализ интернет-отрасли. Для этого в Фонде готовятся аналитические документы о состоянии рынка для всех его участников, в том числе для журналистов и аналитиков. При принятии решений ФРИИ обязательно учитывает результаты работы собственной аналитической службы, а так же выводы исследований, подготовленных ведущими исследовательскими компаниями и институтами.

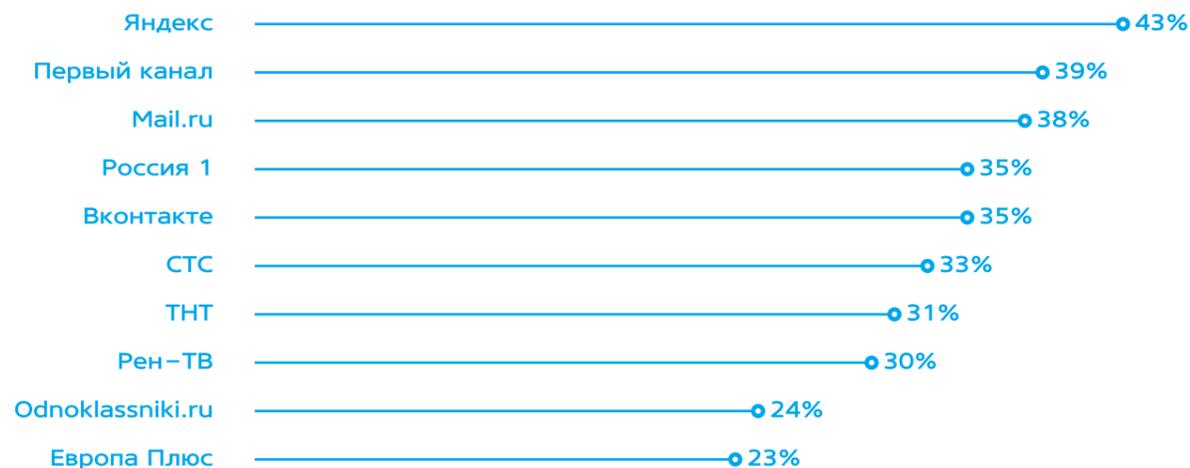
В условиях большой территории, высокого уровня внутренней миграции, централизованности управления и низкой плотности населения интернет решает для Российской Федерации ряд насущных инфраструктурных проблем и задач, предоставляя возможность поддержания связи с друзьями и родственниками, обеспечивая доступ к более широкому ассортименту товаров, образовательным ресурсам, государственным услугам.

Интернет рассматривается многими пользователями как неотъемлемая часть жизни: 61% респондентов ФОМ ответили, что среди их друзей и знакомых есть люди, которые не могут обходиться без интернета. 66% интернет-пользователей считают, что без интернета их жизнь изменится в той или иной степени.

Интернет-индустрия является одной из точек роста экономики РФ в целом. Согласно расчетам РАЭК, экономика российского интернета выросла в 2012 году на 39% и составила 831 млрд рублей, что представляет собой 1,3% ВВП. Объем интернет-зависимых рынков (включая услуги доступа в интернет, инвестиции в интернет-компании и электронную B2B-коммерцию) составил в 2012 году более 4,3 трлн рублей, или 6,9% ВВП за аналогичный период. В 2011 году объем интернет-зависимых рынков составлял 4,62% ВВП.

В 2012 году интернет обогнал по суточному охвату телевидение и продолжает активно расти (прирост аудитории за год составил 11%). В 2013 году Яндекс обошел по данному показателю «Первый канал», который традиционно являлся наиболее популярным СМИ в стране, при этом Mail.ru вплотную приблизился ко второй строчке рейтинга (см. график).

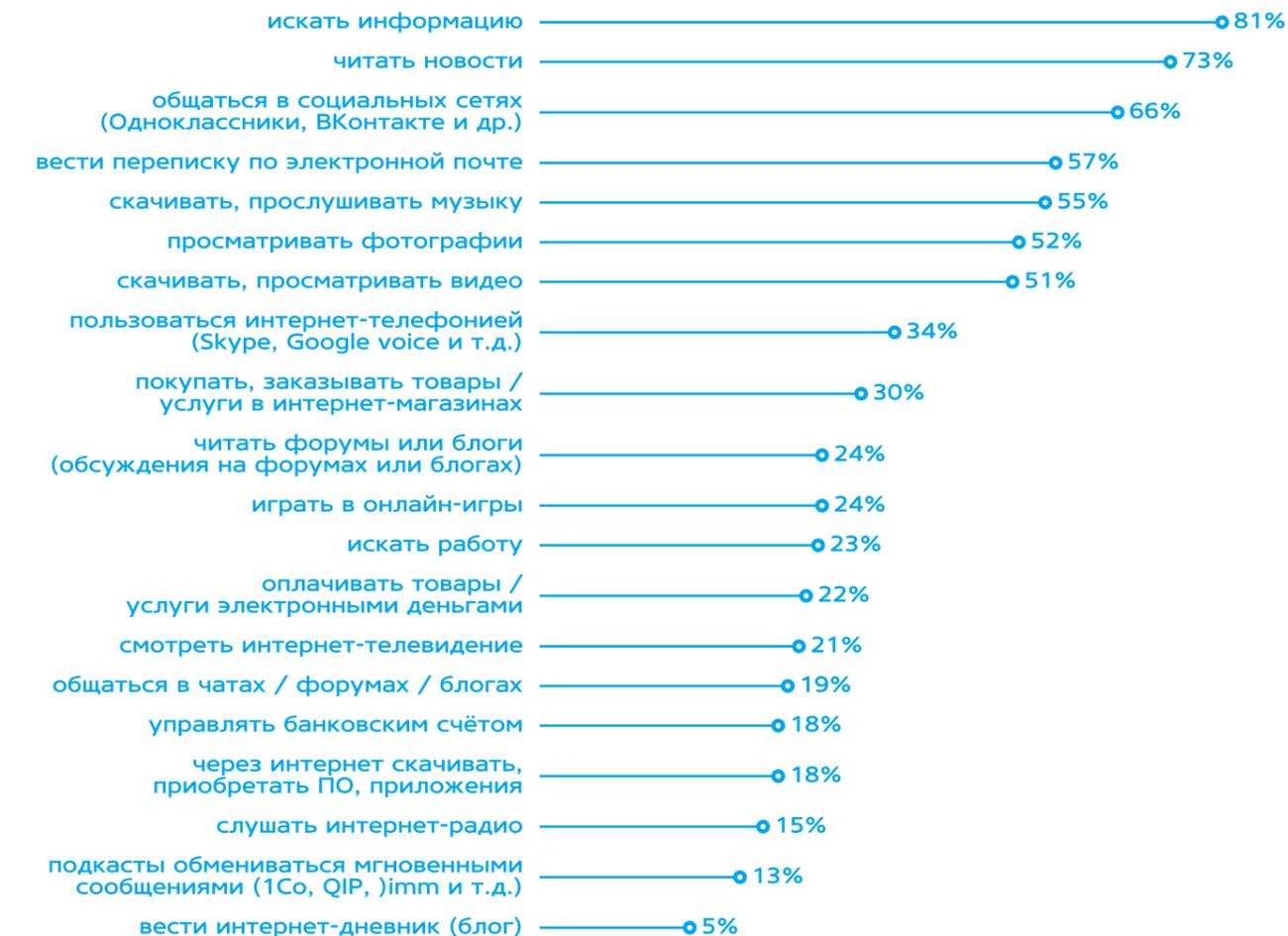
Топ-10 медиа-ресурсов
охват за сутки, Россия, 2013



Источник: TNS RadiolIndex, TV Index, WeblIndex (население городов 100 000+, возраст аудитории 12-54, январь-июнь 2013)

Пользователь Рунета проводит в сети в среднем 100 минут в день (ФОМ, авг. 2013). Россияне используют интернет прежде всего для поиска информации, чтения новостей и общения (социальные сети, почта, блоги).

Чем пользователи предпочитают заниматься в интернете
% от месячной аудитории



Источник: ФОМ, август 2013

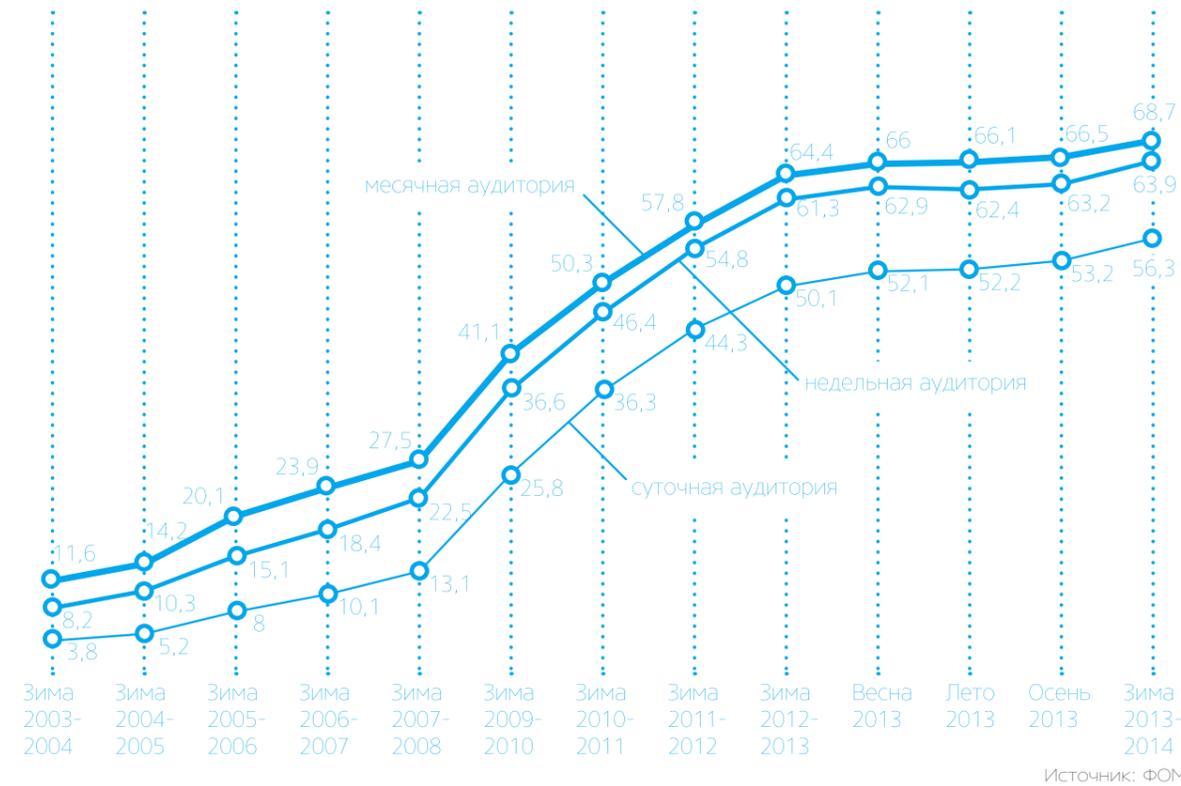
Исследование TNS выявило различия между столичными и региональными пользователями. Если поиском и социальными сетями в любых населенных пунктах пользуется более 90% аудитории, то, например, новостными сайтами в небольших городах и селах интересуется около 50% выходящих в интернет жителей — по сравнению с более чем 80% в Москве. Резко отличаются по популярности и интернет-магазины, привлекающие менее 50% аудитории в небольших населенных пунктах и более 70% в Москве, а также сервисы карт и пробок: около 30% и 80% соответственно.

Для эффективной деятельности по развитию интернет-отрасли необходимо хорошо понимать ее динамику, тренды и принципы функционирования. Аналитический департамент ФРИИ в 2013 году начал активно исследовать различные аспекты индустрии, условий существования интернет-бизнеса, анализировать процессы зарождения и развития стартапов в этой сфере. Тем самым была заложена основа для дальнейшего наблюдения за изменениями интернет-индустрии, что дает возможность в дальнейшем адекватно оценивать деятельность как ФРИИ, так и институтов развития, и других игроков, влияющих на рынок.

Нами были проведены исследования потребления интернет-услуг, поведения людей в интернете, развития российского интернет-сегмента в мировом контексте. Аналитиками Фонда составлена карта ключевых интернет-холдингов по следующим ключевым показателям: структуре собственников холдингов, сайтам и порталам в их владении и аудитории. Эта карта является уникальной и стала активно применяться в качестве источника информации для СМИ, аналитиков и экспертов, а также игроков рынка.

Текущие показатели существующих российских интернет- и ИТ-компаний, а также состояние рынка информационных технологий позволяют говорить о существенном потенциале страны в этой сфере, о возможностях создания новых и развития существующих компаний, способных достойно конкурировать на международном уровне.

На сегодняшний день Россия является одной из крупнейших стран по размеру интернет-аудитории, имеющей при этом большой потенциал для развития (проникновение интернета в декабре 2013 года составило 59% при среднем мировом уровне 41%, по сравнению с 53% и 35% на конец декабря 2012 соответственно). На конец 2013 г., по данным ФОМ, в России насчитывалось 68,7 млн интернет-пользователей (месячная аудитория), за 2013 год их количество возросло на 7%.



Распределение интернет-аудитории по странам на январь 2013



Источник: Euromotion

К концу 2013 года в мире насчитывается 2,7 млрд интернет-пользователей. Китай и США являются крупнейшими интернет-рынками мира: 23% интернет-пользователей — из Китая, 10% — из США, 3% — из России.

Российские интернет-компании не только успешно конкурируют на внутреннем рынке (самым популярным сайтом и самым популярным поисковиком в стране является Яндекс, самой популярной социальной сетью — ВКонтакте), но и занимают лидирующие позиции в странах ближнего зарубежья. По данным Alexa.com, социальная сеть ВКонтакте является наиболее посещаемым сайтом в Белоруссии, а Mail.ru — в Казахстане.

Ряд российских компаний добивается признания на международном уровне и успешно размещается на международных биржах.

ИПО российских компаний за последние 7 лет

COMPANY	STOCKEXCHANGE	YEAR
TCS	LSE	2013
Luxoftholding	NYSE	2013
QIWI	NASDAQ	2013
Megafon	LSE	2012
Yandex	NASDAQ	2011
Mail.ru	LSE	2010
IBS Group	DeutscheBorse	2007
Citronics	LSE	2007
TelesetNetworks	LSE	2006
Comstar-OTS	LSE	2006



Российские компании входят в топ-25 крупнейших интернет-компаний мира по капитализации.

Топ-25 интернет-компаний в мире по рыночной капитализации
месячная аудитория млн, январь 2013

Россия

● **Yandex**
доход 2012 \$926 МЛН
\$ 10 МЛРД

● **Mail.ru**
доход 2012 \$682 МЛН
\$ 6 МЛРД

Китай

● **Tencent**
доход 2012 \$6,957 МЛН
\$ 74 МЛРД

● **Baidu**
доход 2012 \$3,540 МЛН
\$ 33 МЛРД

● **Netease**
доход 2012 \$1,301 МЛН
\$ 33 МЛРД

Япония

● **Yahoo! Japan**
доход 2012 \$3,304 МЛН
\$ 29 МЛРД

● **Rakuten**
доход 2012 \$5,558 МЛН
\$ 17 МЛРД

Корея

● **NHN**
доход 2012 \$2,121 МЛН
\$ 12 МЛРД

● **Nexon**
доход 2012 \$1,359 МЛН
\$ 5 МЛРД

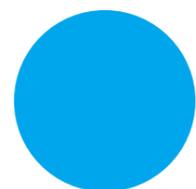
Аргентина

● **Mercadolibre**
доход 2012 \$374 МЛН
\$ 6 МЛРД

Великобритания

● **Asos**
доход 2012 \$899 МЛН
\$ 4 МЛРД

США



● **Apple**
доход 2012 \$155,971 МЛН
\$ 416 МЛРД



● **Google**
доход 2012 \$49,958 МЛН
\$ 311 МЛРД

● **Amazon**
доход 2012 \$61,093 МЛН
\$ 127 МЛРД

● **eBay**
доход 2012 \$14,028 МЛН
\$ 76 МЛРД

● **Facebook**
доход 2012 \$5,089 МЛН
\$ 73 МЛРД

● **Priceline**
доход 2012 \$5,261 МЛН
\$ 42 МЛРД

● **Yahoo!**
доход 2012 \$4,987 МЛН
\$ 30 МЛРД

● **Salesforce.com**
доход 2012 \$3,050 МЛН
\$ 28 МЛРД

● **LinkedIn**
доход 2012 \$972 МЛН
\$ 22 МЛРД

● **Netflix**
доход 2012 \$3,609 МЛН
\$ 14 МЛРД

● **Liberty Interactive**
доход 2012 \$10,054 МЛН
\$ 12 МЛРД

● **Tripadvisor**
доход 2012 \$763 МЛН
\$ 9 МЛРД

● **Verisign**
доход 2012 \$874 МЛН
\$ 7 МЛРД

● **Groupon**
доход 2012 \$2,334 МЛН
\$ 5 МЛРД

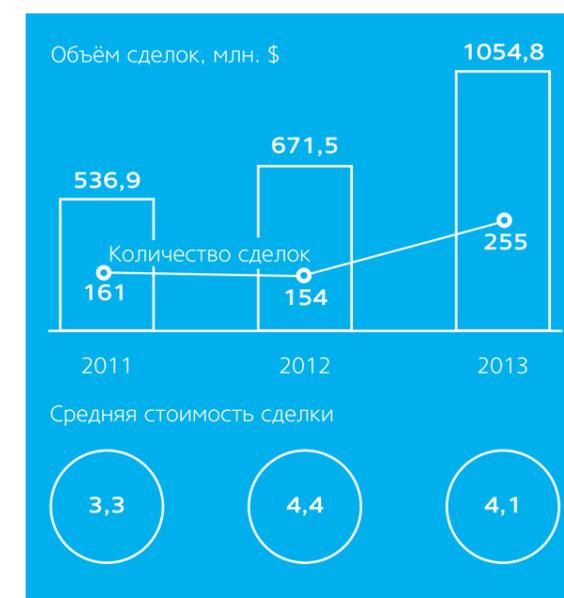
Источник: данные на 20 мая 2013, FactSet, Google Finance, Morgan Stanley Research

Обзор рынка инвестиций в интернет РФ

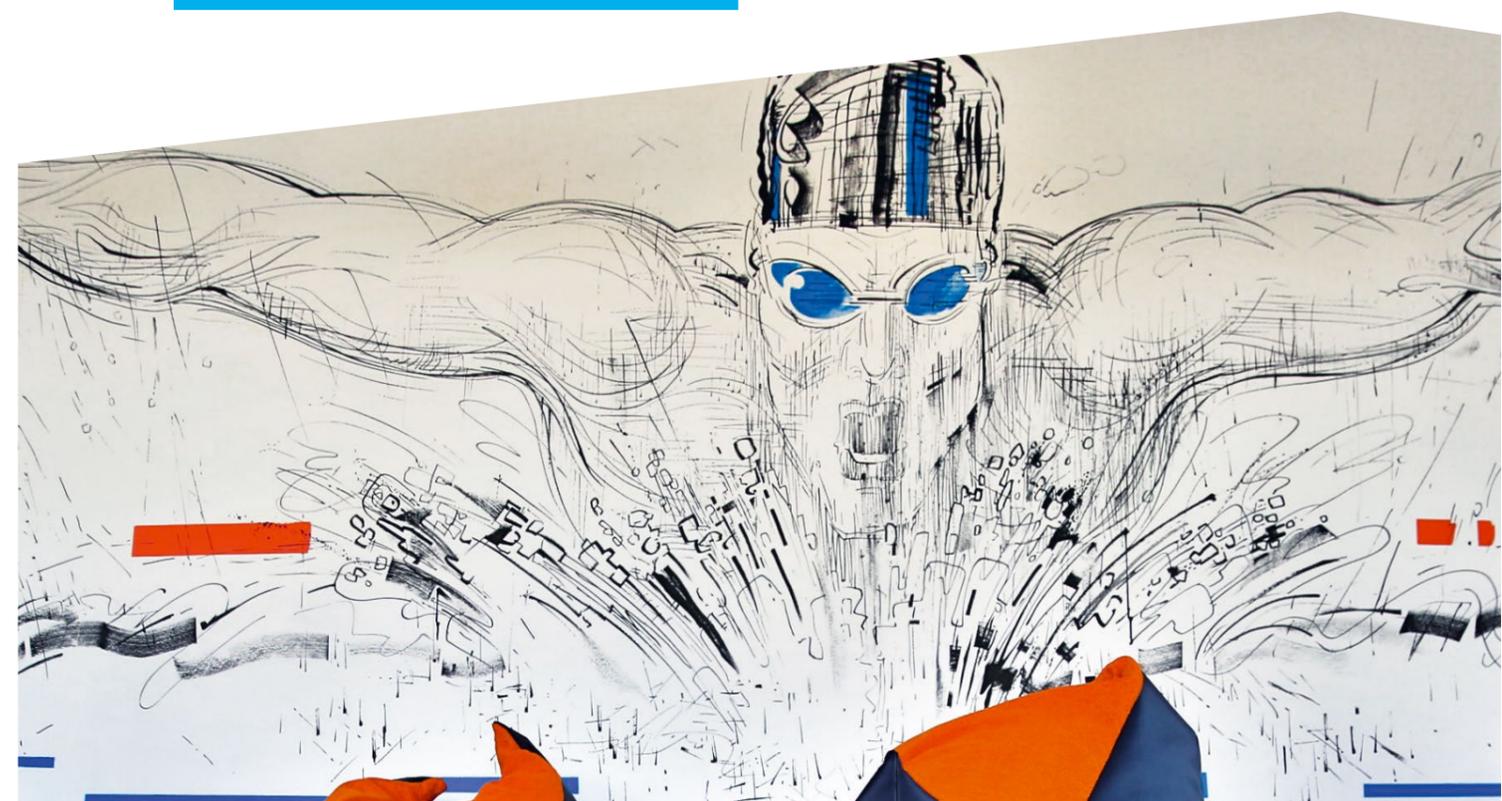
Главным источником финансирования высокотехнологичных проектов на ранних стадиях их развития во всем мире являются венчурные инвестиции.

ФРИИ изучил ландшафт венчурного финансирования в интернете в 2011-2013 годах. Было проанализировано 570 сделок в этой сфере.

Объем, количество и средняя стоимость сделок в интернет-сегменте
2011-2013 года



В 2013 году общий объем инвестиций в венчурные проекты интернет-индустрии составил \$1054,8 млн. Без учета 5 крупнейших сделок, общий объем которых составил \$563 млн, или 53%, в интернет-проекты объективно было вложено \$491 млн, то есть почти половина от абсолютного значения.



На российском венчурном рынке (без учета сделок свыше 50 млн долларов, которые относятся скорее к зрелым компаниям) преобладают сделки ранних стадий; на их долю в 2011-2013 годах пришлось 68% всех сделок; в 2013 году эта тенденция только усилилась.

- Основное количество сделок (около 38%) в период с 2011 по 2013 год пришлось на стадию «seed» и требовало инвестиций от \$100 000 до \$1 млн на проект.
- Второе место по количеству сделок (30%) принадлежит «предпосевным»

инвестициям «pre-seed»: до \$100 000 включительно.

- 14% пришлось на сделки «round A».
- На долю сделок поздних стадий «B» и «C» пришлось 8% и 10% от общего числа сделок соответственно.

Почти каждая четвертая сделка на российском рынке совершается в диапазоне от \$100 000 включительно до \$300 000 включительно.

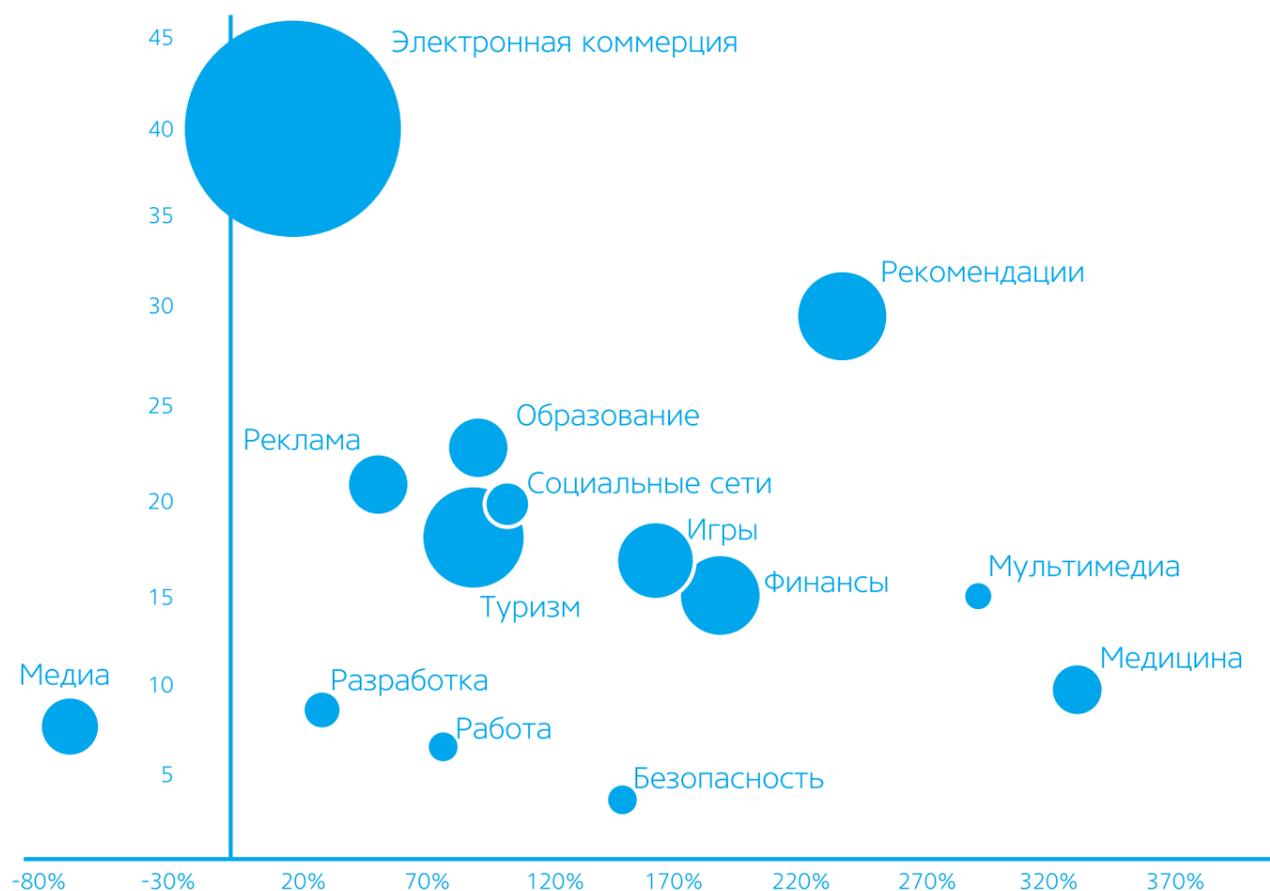
- Наибольшее количество сделок находится в довольно узком ценовом диапазоне от \$100 000 до \$200 000,

а если включить \$100-тысячные сделки, то на их долю придется 16% всех сделок.

- Наименьшее количество сделок приходится на диапазон от \$70 000 до \$100 000 (1,5% всех сделок на рынке).

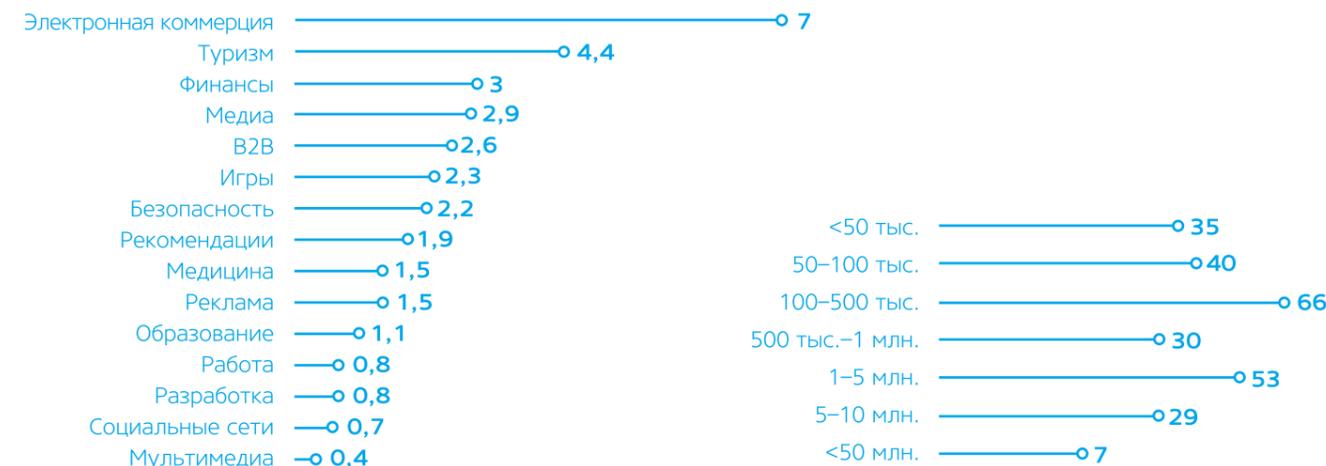
Самым популярным с точки зрения привлечения инвестиций на данный момент является сегмент «Электронная коммерция». Наибольший потенциал демонстрируют «Мультимедиа» и «Медицина».

Сделки по сегментам в 2013 году
объем, количество и динамика



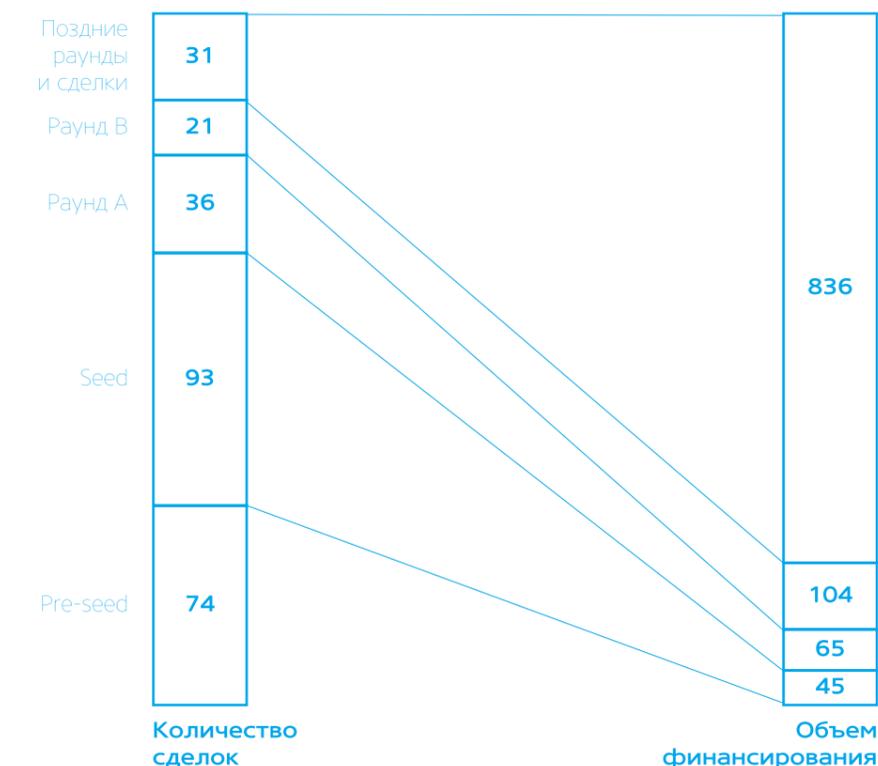
Анализ рынка по средней сумме сделки показывает «взросление» одних секторов относительно других, а также рост интереса инвесторов к отдельным сегментам в конкретный период времени.

Средняя сумма сделки по сегментам в 2013 году
млн \$

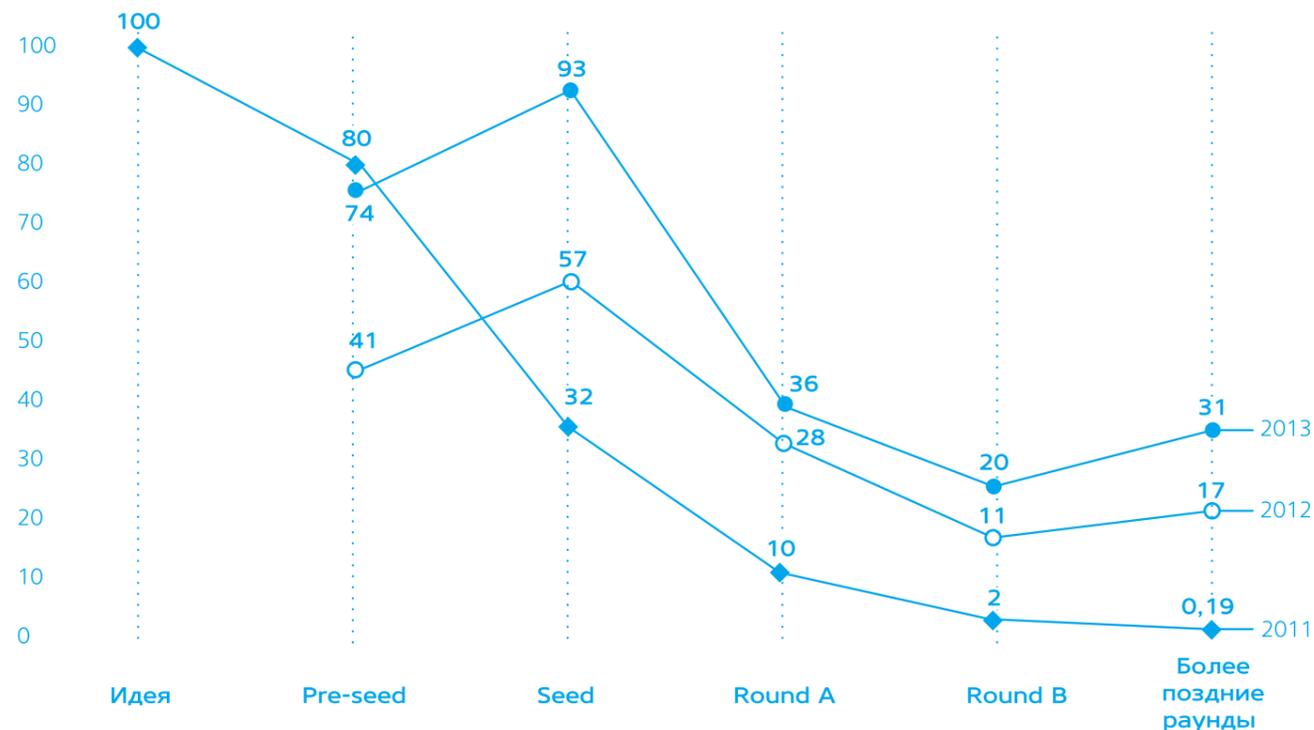


Интерес инвесторов в 2013 году стал смещаться на все более ранние стадии: 36% сделок в 2013 году пришлось на «seed»-стадию. При этом возможности «seed» близки к исчерпанию из-за небольшого количества стартапов на стадии «pre-seed», и можно ожидать смещения активности инвесторов на «pre-seed»-стадию. Непосредственно венчурный рынок — лишь малая часть рынка сделок в интернет-сегменте: 76% объема приходится на сделки свыше 10 млн долларов.

Количество сделок и объёмы финансирования на разных этапах



Конверсия стартапов по стадиям финансирования



Фонд начал свою работу на российском рынке венчурного финансирования в условиях, при которых основные подходы к работе с проектами были уже определены: различные национальные — частные и государственные — фонды финансируют перспективные проекты на достаточно поздних стадиях, когда в них уже созданы работающие прототипы решений, услуг, сформирована устойчивая команда. Основные инвестиции идут в проекты, которые уже давно миновали стадии «pre-seed» и «seed».

Сложившаяся ситуация не дает шанса на жизнь потенциально перспективным проектам, которым требуются не столько средства для развития бизнеса, сколько инвестиции в разработку уникальной идеи, консультационное сопровождение, помощь в формировании управленческой команды, обучение навыкам продаж и развития своего проекта как бизнеса, приносящего доход.

Согласно нашим исследованиям, без соответствующей поддержки, без инвестиций на ранних стадиях («pre-seed»

и «seed») выживают только 10% таких проектов. Остальные 90% не доходят даже до воплощения прототипа идеи, исчезают на стадии планирования. Наибольшие потери проекты несут на стадии «seed», когда закрывается свыше 70% бизнесов.

При этом потенциал таких проектов значителен, а рынок перспективен.

Модель работы Фонда с проектами



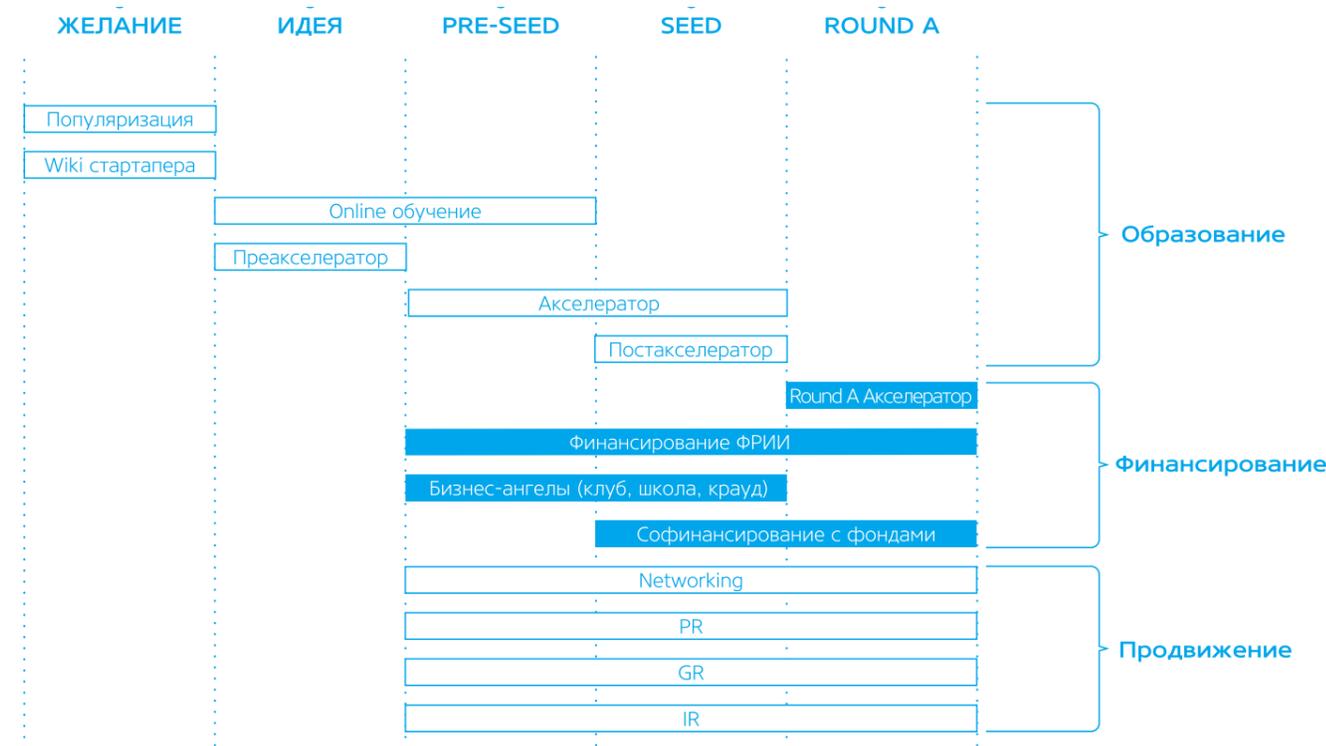
ФРИИ работает с проектами, находящимися на трех ранних стадиях развития: «предпосевная», «посевная» и «round A».

В 2013 году была разработана модель работы Фонда с проектами на протяжении всей их жизни, согласно которой команды получают сопровождение и поддержку, образование, финансирование и помощь в продвижении своих продуктов и услуг.

В Фонде принята следующая классификация проектов по стадиям:

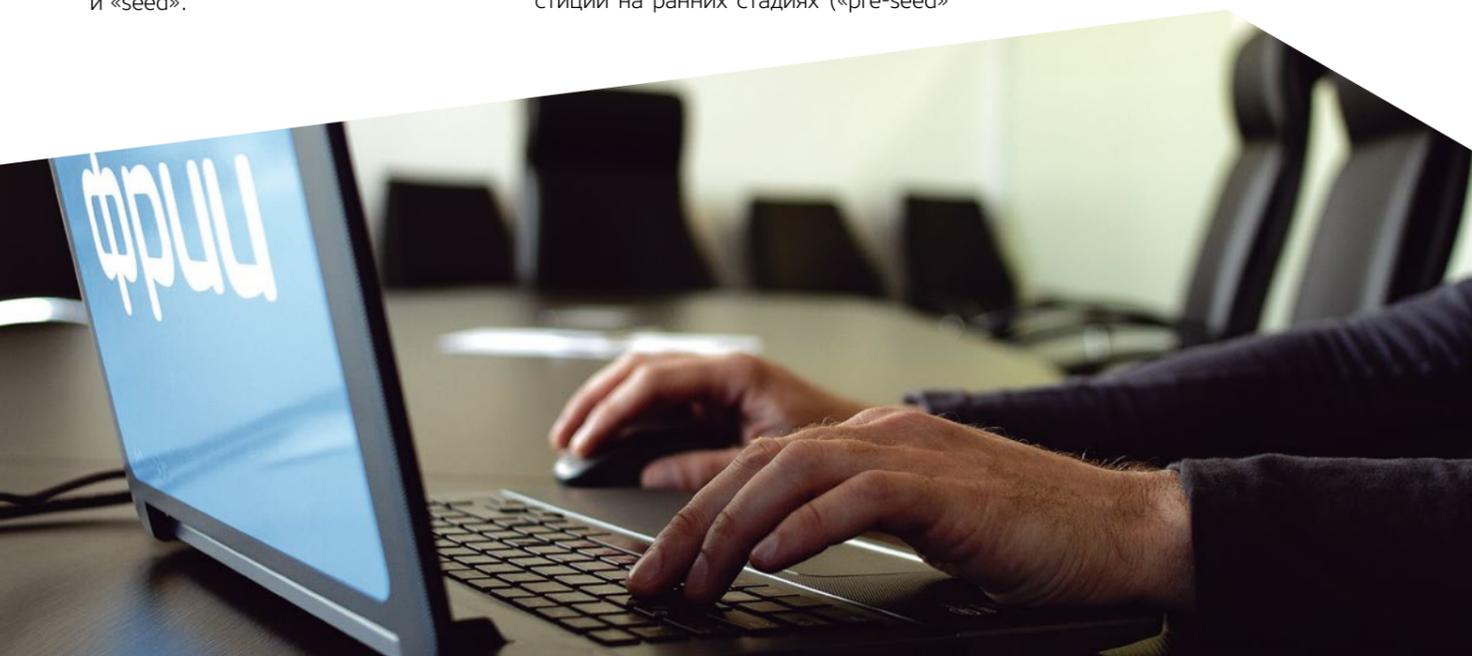
- «Предпосевная» стадия проекта («pre-seed») — в команде проекта выделены роли как минимум предпринимателя, разработчика и технического директора, распределенные между двумя и более физическими лицами. Существует оффлайн- или онлайн-прототип сервиса, продукта или приложения.
- «Посевная» стадия проекта («seed») — в команде выделены роли как минимум предпринимателя, разработчика и технического директора, распределенные между двумя и более физическими лицами. Количество пользователей проекта составляет от 1 000 до 100 000 в месяц и/или выручка — до 5 000 000 рублей в год.
- Стадия «round A» — в команде имеются роли как минимум предпринимателя, разработчика и технического директора, распределенные между двумя и более физическими лицами. Количество пользователей проекта составляет свыше 100 000 в месяц и/или выручка — свыше 5 000 000 рублей в год.

ФРИИ и взаимодействие со стартапами



Комплексный подход к развитию проектов помогает:

- увеличить срок жизни проектов;
- повысить качество проектов и снизить риски инвесторов;
- увеличить количество качественных проектов на «seed» и «round A»;
- сформировать отрасль интернет-предпринимательства.



ФРИИ выполняет образовательную функцию в той или иной форме на протяжении всего процесса формирования стартапа: от зарождения желания к предпринимательской деятельности и идеи будущего проекта до завершения стадии «round A».

Финансовые инструменты ФРИИ включаются на «предпосевной» стадии жизни проекта. При этом инвестиции стартап может получить как непосредственно от Фонда, так и в рамках софинансирования с внешним инвестором (фондом, бизнес-ангелом). Кроме того, ФРИИ активно взаимодействует с другими инвесторами, присутствующими на рынке. В том числе оказывает проектам поддержку в получении финансирования от сторонних инвесторов без участия капитала Фонда, если по каким-то обстоятельствам проект не является подходящим объектом инвестирования для ФРИИ. Также при определенных условиях ФРИИ может выйти из проекта, продав свою долю инвестору следующего раунда.

ФРИИ сопровождает проекты от «предпосевной» стадии до стадии «round A». Фонд создает все возможности и условия для взаимодействия предпринимателей между собой, с инвесторами, с представителями интернет-компаний и с потенциальными клиентами.



Работа на этапах зарождения проекта и «предпосевной» стадии

Фонд начинает работать с проектами с момента, когда у предпринимателя возникает желание создать что-то новое. ФРИИ поддерживает проект на «предпосевной» стадии и помогает стартапу вырасти до первого раунда стратегического инвестирования — «round A».

Начало проекта — это состояние, когда фактически, кроме предпринимателя и, возможно, некоторых членов команды и их желания создать какой-нибудь проект, больше ничего нет. Это стадия неопределенности, поэтому при классическом подходе венчурные сделки всегда начинаются лишь с «seed», или «посевной», стадии.

Вероятность превращения желания основателя и еще не оформившейся идеи в стартап может быть велика, если поддержать это стремление, вложив необходимые знания, привив навыки создания бизнеса еще не состоявшемуся предпринимателю. Такой поддержкой амбициозных людей не занимается в России практически никто: ни система образования, ни бизнес-школы, ни институты развития. Но эта работа очень важна для того, чтобы интернет-отрасль набрала силу и стала приносить существенную пользу экономике России.

Именно по этой причине ФРИИ начинает работать с предпринимателями с самых ранних этапов. Для них открыт Преакселератор — школа бизнес-знаний, в которой предприниматели получают необходимые навыки, позволяющие перейти на следующий уровень развития бизнеса.

Для тех российских интернет-предпринимателей, кто уже в состоянии сформулировать бизнес-идею, открыта возможность подать заявку для работы в Акселераторе, в рамках которого ФРИИ и осуществляет финансирование наиболее перспективных интернет-проектов на «предпосевной» стадии.

Работа на стадиях «seed» и «round A»

Чтобы иметь возможность в будущем оправдать вложенные на «pre-seed»-стадии средства, ФРИИ получает до 7% каждого проекта в обмен на инвестиции в размере 800 000 рублей плюс стоимость программы акселерации. Доля в 7% была принята в данной ситуации как целесообразная для Фонда и не снижающая мотивацию команды, у которой остается основная часть проекта.

При этом проект, получивший инвестиции, обязуется подписать необходимые документы, тем самым принимая на себя целый ряд обязательств по раскрытию информации о деятельности стартапа и передавая Фонду некоторые инструменты контроля. Целью получения инструментов контроля является не стремление ограничить деятельность стартапа, а желание получить возможность мониторинга или трекинга развития проекта. Это необходимое действие, направленное на снижение рисков инвестирования в проекты «предпосевной» стадии, а также гарантирующее стартапу больше шансов на успех: более опытные менторы могут вмешаться и помочь, заметив зарождение критических ситуаций еще до их возникновения.

В 2013 году, после проведения первого Акселератора, Фонд уже начал рассматривать заявки от проектов, находящихся на стадиях «seed» и «round A». Были определены 6 наиболее перспективных и зрелых проектов, с которыми были начаты переговоры по инвестированию на стадии «round A». Учитывая значительные средства, которые Фонд готов инвестировать в такие проекты, было принято решение в начале 2014 года завершить переговоры и соответствующие юридические процедуры по финансовому участию ФРИИ в компаниях-соискателях финансирования.

В 2013 году фактически была заложена основа для будущей активной работы с проектами стадий «seed» и «round A». Сформирована команда, сложились процедуры и схемы работы с такими стартапами. Это позволило в конце 2013 — начале 2014 года включить в активную работу около ста проектов более зрелых стадий, которые в настоящее время находятся на разных этапах проверки.

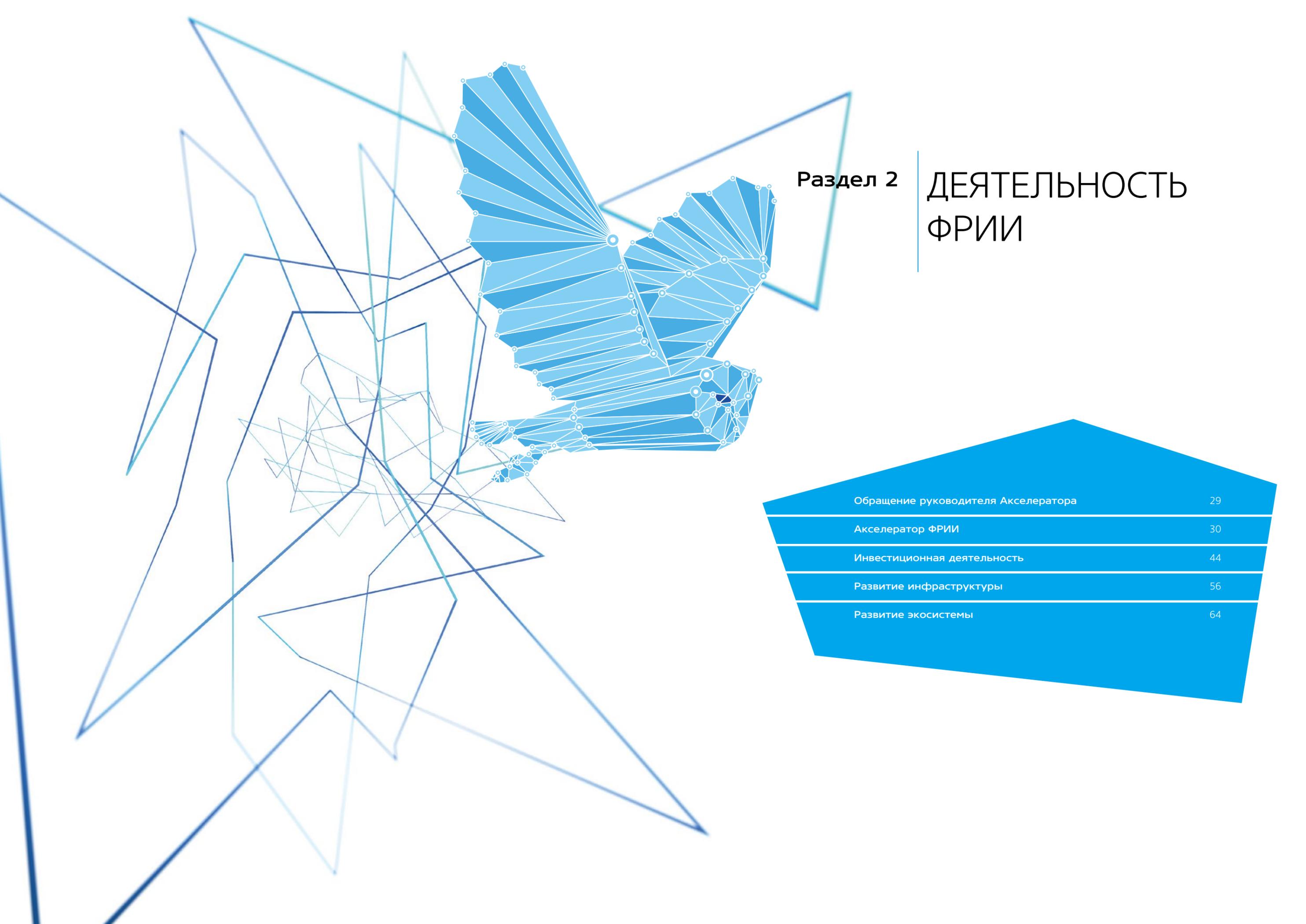
Проекты, находящиеся на «посевной» стадии, могут рассчитывать на финансирование со стороны ФРИИ в объеме до 15 млн рублей. Проекты стадии «round A» — до 300 млн рублей. Эти цифры были определены на основании финансово-экономического моделирования и анализа рисков, а также с учетом принятых на рынке оценок компаний, находящихся на данных этапах развития.

Заявки от таких компаний рассматриваются уполномоченным представителем Фонда. Если проект вызывает интерес, его заявка впоследствии поступает на рассмотрение в Инвестиционный комитет ФРИИ. Уполномоченный представитель Фонда к этому моменту должен провести ряд встреч с представителями проекта, проверить фактическое соответствие проекта определенному набору критериев, в том числе пообщаться с реальными клиентами стартапа и на себе опробовать продукт. Кроме того, он проводит оценку рынка и разрабатывает фи-

нансовую модель стартапа, выявляет так называемые deal-breaker и стоп-факторы, которые могут помешать заключению сделки.

Если все проверки пройдены и основатели стартапа готовы заключить сделку, проект рассматривается на Инвестиционном комитете, который принимает решение о вхождении в стартап или отклоняет заявку. Если проект был одобрен для инвестирования, начинается этап прохождения проверочных процедур: проверяется добросовестность, проводится налоговый и финансовый аудиты компании, идентификация активов. По завершении этого этапа готовится полный пакет документов для подписания обеими сторонами, либо сделка отменяется, если в результате проверки выявляются какие-то серьезные неустранимые недочеты.





Раздел 2

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
ФРИИ

Обращение руководителя Акселератора

29

Акселератор ФРИИ

30

Инвестиционная деятельность

44

Развитие инфраструктуры

56

Развитие экосистемы

64

ПОДДЕРЖКА ПРОЕКТОВ

Наша задача — построение новой индустрии. Для создания индустрии необходима соответствующая инфраструктура: не только инвестиционная, но и образовательная.

Естественно, на российском рынке существуют отдельные элементы этой инфраструктуры, но есть очевидные белые пятна, разрывы. Не хватает не только финансирования на ранних стадиях, но и такой важной для отрасли составляющей, как акселераторы.

Что такое Акселератор ФРИИ?

Это интенсивная 3-месячная программа, где есть три основных элемента.

Первый — тренер, или выделенный консультант, который помогает проекту, подсказывает правильные шаги и внимательно смотрит, куда и как движется команда.

Второй элемент — экспертный. В пуле Акселераторов ФРИИ работают более 200 экспертов. Тренеры подсказывают команде, с каким экспертом выгоднее проконсультироваться.



Третий — образовательный. Предусмотрено 8 образовательных модулей по направлениям: маркетинг, продажи, продвижение, управление проектами. Каждая команда, аккредитованная ФРИИ, сможет пройти до 5 таких модулей. В целом, по нашим прогнозам, в совокупности в образовательную активность вокруг Фонда будут вовлечены до 40 тысяч человек.

Акселератор — один из главных элементов экосистемы интернет-предпринимательства. Акселератор — это ключевая технология интенсивного развития бизнеса, разработанная специалистами ФРИИ совместно с экспертами интернет-индустрии. Выпуск первого набора Акселератора состоялся в самом начале 2014 года. В этом смысле 2013 год стал для нас годом безусловного успеха, когда мы смогли не только внедрить механизм работы с молодыми компаниями интернет-отрасли, но и отработать его, получить первые ощутимые результаты.

Дмитрий Калаев,
директор акселерационных
и образовательных программ

Акселератор ФРИИ



Акселератор ФРИИ — это один из ключевых элементов Фонда. Именно в нём концентрируются все основные компетенции: механизмы отбора проектов для предоставления «предпосевого» финансирования, методики «доводки» проектов до стадии «посевого» финансирования и представления их «широкому» рынку, принципы и подходы к обучению проектных команд, превращению их из идеи в полноценный бизнес.

В Акселераторе сосредоточены не только компетенции, но и специалисты-«трекеры», которые курируют проекты, находящиеся в «контуре» ФРИИ на протяжении всех трех месяцев работы акселерационной программы в рамках «предпосевого» финансирования.

Для тех соискателей, которые не смогли получить место в Акселераторе и обеспечить себе доступ к «предпосевному» финансированию, развернута преакселерационная программа — курс онлайн-обучения, который помогает проектным командам лучше подготовиться к процедурам подачи заявки в Фонд на привлечение «предпосевных» инвестиций.

В Акселераторе ФРИИ сосредоточены не только компетенции по поиску и сопровождению проектов. Акселератор — это в том числе и площадка развития культуры инвестирования через формирование среды бизнес-ангелов.

«Трекеры» и эксперты ФРИИ

ФРИИ — это не только инструмент инвестирования, но и организация, которая ведет постоянный процесс обучения команд и проектов, работающих в Акселераторе. Наша задача — не просто дать деньги, но и проследить за тем, что инвестиции расходуются максимально эффективно. Для этого в Акселераторе создан институт «трекеров», которые сопровождают проекты на всем протяжении их работы с Фондом. «Трекеры» — это специалисты Фонда, которые на постоянной основе инструктируют проекты Акселератора. В их задачу входит применение методологии ФРИИ по развитию интернет-проектов, формированию из них полноценных бизнесов.

Основной методологии ФРИИ являются принципы разработки и проверки бизнес-модели стартапа. Именно для этой цели и сформированы команды «трекеров». В рамках бизнес-моделирования проектов, проверки жизнеспособности идей, подходов и технологий командам ставятся задачи, решение которых позволяет не только оценить дальнейшую эффективность идеи, при необходимости скорректировать ее, но и развиваться в соответствии с бизнес-планами, трансформировать идею в действующий бизнес с точки зрения

продаж, маркетинга, корпоративного управления, инвестиционной привлекательности. «Трекеры» не руководят проектами напрямую. Они — советники, консультанты, помощники. Каждый «трекер» контролирует несколько проектов одновременно.

Так как само понятие «трекер» является новым для российского рынка, мы проводим обучение специалистов, способных самостоятельно контролировать проекты, своевременно принимать необходимые бизнес-решения.

«Трекеры» — это инфраструктурная составляющая ФРИИ. Подготовленные Фондом «трекеры» уже в 2014 году станут основой для развития региональной инфраструктуры Фонда, будут сопровождать проектные команды в регионах, отслеживать прогресс их развития, взаимодействовать с прочими игроками рынка на предмет привлечения дополнительных ресурсов в уже зарекомендовавшие себя проекты.



Кроме стартового обучения, в рамках Акселератора в течение трех месяцев проводятся 7 дополнительных блоков групповой и/или индивидуальной консультационной программы для проектов общим объемом не менее 120 часов:

- Рынок
- Маркетинг, PR, продажи, СМИ
- Продукт
- Команда
- Юридические вопросы
- Экономика, показатели и финансы
- Тренинги по soft skills (презентационные навыки, навыки делового общения)

Средняя длительность одной консультации составляет 2-3 часа, при этом, в зависимости от темы, консультации могут быть регулярными, вплоть до еженедельных встреч.

В качестве экспертов по каждой из тем приглашаются исключительно специалисты с практическим опытом из ведущих компаний, профессиональные бизнес-тренеры, владельцы собственного успешного бизнеса.

Тематика консультаций:

Рынок	Анализ целевой аудитории и рынка на предмет существования, объёма, тенденций. Анализ конкурентов.
Продукт	Интерфейсы и User eXperience. UX design, проектирование, usability. Составление технического задания, Создание и продвижение мобильных неигровых продуктов. Старт после старта: куда же мы его запустили (Human Centered Design). Адаптивные методы оценки проектов (разработка)
Экономика, показатели и финансы	Метрики проекта
Тренинги	Оформляем свои права на интеллектуальную собственность Платим налоги: режимы налогообложения и налоговая отчетность Оформление сотрудников на работу (испытательный срок, KPI, зарплата) Взаимоотношения с контрагентами (договора с контрагентами, электронные документы) Основные виды юридических документов (договоры, лицензионные соглашения) Что делать со 152-ФЗ (О персональных данных) молодым компаниям Электронный документооборот Возможности и риски использования чужих результатов интеллектуальной деятельности Оформление отношений с инвестором. Юрисдикции сделок
	Презентационные навыки (структура, порядок, логика выступлений) Навыки публичных выступлений (голос, речь, жесты, положение на сцене) Практика нетворкинга. Интенсив по дизайну презентации

Статистика Акселератора, программа обучения

К 31 декабря 2013 года в Акселератор ФРИИ было подано 1349 анкет. Из них 56 — на рассмотрение инвестиционной службы по вопросу финансирования до прохождения Акселератора. Это объясняется достаточной зрелостью проектов. Все 56 заявок были рассмотрены, по ним были выданы соответствующие заключения. Из остальной массы анкет 952 проекта прошли оценку в рамках первого набора Акселератора и 341 — в рамках второго набора.

С каждой командой, подавшей заявку, соответствующую требованиям ФРИИ, было проведено 15-минутное Skype-интервью. По результатам бесед были выбраны 111 лучших проектов, попадающих на стадию экспертного отбора. При этом всем командам, не прошедшим селекцию, в обязательном порядке предоставлялась обратная связь с указанием причин, объясняющих, почему они не прошли на следующую стадию, и предложением освоить бесплатную программу обучения в Преакселераторе.

Статистика по заявкам:



День отбора проектов состоялся 4 октября 2013 года. В мероприятии приняли участие более 38 представителей венчурных фондов и бизнес-ангелов.

По результатам отбора 50 проектов получили предложение от ФРИИ об инвестициях объемом 800 тыс. рублей (плюс стоимость программы акселерации) и прохождении акселерационной программы.

Из 50 команд только 29 дошли до получения инвестиций и участия в акселерационной программе. При этом целому ряду проектов и команд было отказано в участии, некоторые проекты сами приняли решение опираться в дальнейшем на собственные силы.

Среди основных причин можно выделить

- неготовность делиться долей в бизнесе
- нежелание проходить программу акселерации в Москве в течение 3-х месяцев
- несогласие с условиями инвестирования ФРИИ
- неготовность реально развивать бизнес,
- причины личного характера.

Первая акселерационная программа стартовала 28 октября 2013 года. В ходе акселерационной программы проведено более 140 часов занятий, работу с проектами Акселератора провели 85 экспертов. Результаты акселерации были представлены на Demo Day инвесторам уже в конце января 2014 года:

- 73% участников программы за время акселерации увеличили свой денежный оборот в два раза и более
- 20 из 29 проектов были представлены инвесторам как инвестиционно-привлекательные проекты с проверенной рынком перспективной бизнес-моделью, все представленные проекты зарабатывали деньги
- 10 из 20 проектов попали в зону пристального внимания инвесторов, по 4 проектам инвестиционные сделки стадии «round A» уже завершаются.

За время акселерационной программы проекты первого Акселератора существенно улучшили свои показатели: 40% показали рост в 2 раза, 20% — в 3 раза, 13% — более чем в 3 раза и 20% — более чем в пять раз.

Результаты образовательной деятельности ФРИИ

По результатам первой акселерационной программы на «seed»-финансирование было отправлено 6 проектов.

Также в сотрудничестве с другими функциональными блоками сформирован новый бизнес-процесс по отбору компаний стадий «seed» и «pre-seed» в Акселератор и на финансирование.

Организовано и проведено исследование по объему и спецификации инвестиционных сделок, прошедших на российском рынке ИТ- и интернет-проектов с участием венчурных фондов.

Анализ показателей команд проектов до и после акселерационной программы

В первую программу акселерации прошли 29 проектов, 20 из них были допущены к Demo Day.

Рост основных бизнес-показателей проектов за период акселерации

НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА	ДОХОД ДО	ДОХОД ПОСЛЕ	ПРИРОСТ
Citicelebrity	276 666 руб.	428 016 руб.	прирост в 1,5 раза
pic5	2 000 руб.	40 000 руб.	прирост в 20 раз
Jitlogistic	0 руб.	70 000 руб.	начали зарабатывать
Maugry	450 000 руб.	765 000 руб.	прирост в 1,7 раз
Bizzera	36 000 руб.	54 000 руб.	прирост в 1,5 раза
Две Ладшки	816 000 руб.	1 762 000 руб.	прирост в 2,2 раза
2do	200 000 руб.	700 000 руб.	прирост в 3,5 раза
Мамина школа	63 000 руб.	324 000 руб.	прирост в 5 раз
Bustourpro	0 руб.	36 000 руб.	начали зарабатывать
Просто бритвы	8 000 руб.	45 000 руб.	прирост в 5,5 раз
Ezway	30 000 руб.	110 000 руб.	прирост в 3,5 раза
Моя округа	20 000 руб.	350 000 руб.	прирост в 17 раз
Weatlas	450 000 руб.	770 000 руб.	прирост в 1,7 раз
Voxxter	200 000 руб.	600 000 руб.	прирост в 3 раза

За 3 месяца компании показали выдающиеся результаты:

- начали зарабатывать — 2 проекта
- выручка выросла на 50% в 5 проектах
- выручка выросла на 300% в 3 проектах
- выручка выросла на 500% и более в 4 проектах.

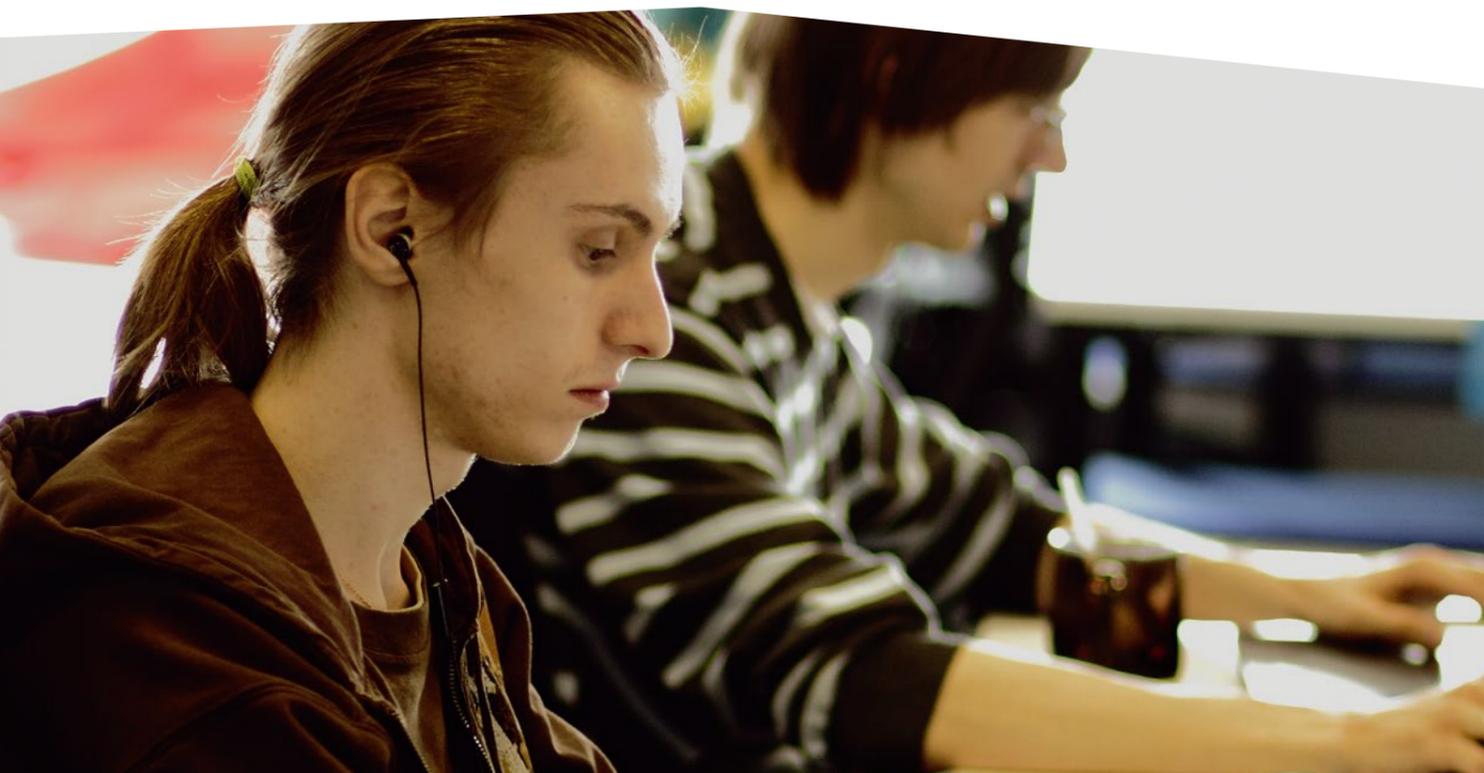
В связи с выбранной бизнес-моделью и более долгим циклом продаж прогресс некоторых проектов исчисляется в росте числа клиентов:

НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА	КЛИЕНТОВ ДО	КЛИЕНТОВ ПОСЛЕ	ПРИРОСТ
	1 клиент	11 клиентов	в 11 раз
	40 клиентов	274 клиентов	в 6,8 раз
Dr. Tariff	0 клиентов	200 000 клиентов	

Есть особенные компании, например PMI, которые получили контракты на сумму более 21 млн рублей и будут реализовывать их в течение ближайшего года. Проект «Все эвакуаторы» заключил контракт на выпуск и распространение 1 млн пластиковых карт в течение 2014 года. Dr. Tariff накопил данные по 200 тыс. абонентов и ведет переговоры с ведущими компаниями российского рынка телекоммуникаций.

На финальном общем собрании команд лидеры проектов отмечали в качестве основных выводов от программы акселерации, что:

- знают, на чем фокусироваться
- выбрали направление развития
- знают, как сохранить и/или сделать положительной динамику развития бизнеса.



Проекты первого набора Акселератора ФРИИ

В 2013 году завершил свою работу первый Акселератор ФРИИ. Успехом можно назвать как отработку технологий отбора, так и возможность профинансировать на стадии «pre-seed» 29 проектов. Каждый проект был уникальным решением, обосновавшим свое участие в Акселераторе и продемонстрировавшим значительные успехи в рамках трехмесячной акселерационной программы.

География и специализация стартапов ФРИИ

ГЕОГРАФИЯ СТАРТАПОВ ФРИИ

	количество стартапов
МОСКВА	14
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	3
ЕКАТЕРИНБУРГ	4
АТКАРСК	1
ПЕРМЬ	1
ТВЕРЬ	1
ИВАНТЕЕВКА	1
КЕМЕРОВО	1
НИЖНИЙ НОВГОРОД	1
ТУЛА	1
БЕЛГОРОД	1

СПЕЦИАЛИЗАЦИИ СТАРТАПОВ ПЕРВОГО НАБОРА ФРИИ

	количество стартапов
ТУРИЗМ	5
МЕДИА	4
ОБРАЗОВАНИЕ И ДЕТИ	4
АВТОМОБИЛИ	3
МАРКЕТИНГ	3
ФОТОСЕРВИСЫ	2
ВИДЕОСЕРВИСЫ	1
ДОКУМЕНТООБОРОТ	1
ЛОГИСТИКА	1
МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ И ИНТЕРНЕТ	1
НЕДВИЖИМОСТЬ И РИЭЛТОРСКИЕ УСЛУГИ	1
НЕПРОДУКТОВЫЙ РИТЕЙЛ	1
ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ	1
ТРУДОУСТРОЙСТВО	1

Источник: «Секрет фирмы»

ПРОЕКТЫ ПЕРВОГО НАБОРА ФРИИ (ОЧНЫЙ):

БАЛАЛАЙКА (balalikea.ru)

БАЛАЛАЙКА — это платформа, с помощью которой бренды строят свои программы лояльности в социальных сетях. Пользователи брендов регистрируются в «Балалайке» и за любые свои действия (лайк, репост, коммент, твит) на страничке брендов в социальных сетях получают баллы. Потом эти баллы или переводятся на карточки пользователей (в офлайн-программы лояльности брендов) или эти баллы можно обменять на призы, предоставляемые брендом. Ключевой элемент проекта — геймификация. Геймификация позволяет не «покупать» пользователей за баллы, а усиливать их интерес к взаимодействию с брендом через игровые элементы, рейтинги, звания, статусы, достижения, уровни и т.д.

Все эвакуаторы России (all-evak.ru)

Создание сервиса (платформы) для провайдеров, диспетчерских, водителей эвакуаторов и транспортных, сервисных компаний по оказанию услуг технической помощи и эвакуации транспортных средств по всей территории РФ, Украины и Казахстана.

Решение двух важных задач:

- вызов эвакуатора «одной кнопкой» в любом регионе страны;
- предоставление минимальной стоимости услуг на основании конкуренции исполнителей.

Мамина школа (mamina-shkola.ru)

Онлайн-школа для родителей и детей до 12 лет. Международный проект, где родители и их дети могут получить необходимые знания и помощь от квалифицированных специалистов посредством онлайн-консультаций, онлайн-курсов, аудио- и видеоуроков, тренингов, вебинаров и мастер-классов

Интерактивная афиша города 2do2go (2do2go.ru)

Медиаплощадка для предоставления малому бизнесу доступа к целевой аудитории через контакты с потенциальными клиентами. Функционал 2do2go.ru включает в себя:

- CRM для бизнеса;
- персонализацию информации по событиям и местам города;
- карту событий, мест, гидов и маршрутов;
- автоматически уведомления о событиях и информационные рассылки.

Мобильный гид для музеев «Маугри» (maugry.ru)

Мобильный гид «Маугри» — это единое мобильное приложение для музеев, которое способно стать персональным гидом для индивидуальных посетителей, молодежи и иностранных гостей музея. «Маугри» автоматически распознает экспонаты и выдает разнообразный мультимедийный контент о них на родном языке пользователя. Распознавание происходит по QR-кодам или рамочным маркерам, размещенным на этикетке экспоната, по GPS-координатам и даже по внешнему виду экспоната.

Bizerra (bizerra.ru)

Bizerra — SaaS-сервис для взаимодействия риэлторов и агентств недвижимости с интернет-площадками на основе мобильных платформ Android и iOS. Сервис предоставляет возможность создания виртуальной витрины и работы с предметами недвижимости — создание записей с фотографиями в базе данных, составление и публикация объявлений на порталах. Проект был создан как spin-off (дочерняя компания) фирмы «Артсофте».

МояОкруга.pф (moyaokrug.ru)

Продукт представляет собой конструктор сайтов для администраций муниципальных образований и редакций районных газет (сельской местности и малых городов РФ). Основная цель — создание единого информационного пространства, состоящего из сайтов районных газет, структурированного в соответствии с запросами пользователя. Есть также возможность подняться на уровень выше — область/край/республика/страна и выбрать любой другой интересующий район страны. Охватывая большую аудиторию (около 65 млн человек из сельской местности), проект привлекает крупных федеральных рекламодателей.

Просто Клуб Бритв (shaveclub.ru)

Онлайн-продажа бритвенных станков и сменных картриджей на условиях регулярной подписки с ее автоматическим продлением. Уникальность бизнес-идеи заключается в создании постоянного и регулярно возобновляющегося спроса на товары повседневного потребления, что позволяет осуществлять ежемесячное масштабирование бизнеса очень высокими темпами. Проект является копикэтом стартапа DollarShaveClub, который привлек на «seed»-раунде \$1 млн и на «round A» \$9,8 млн. На текущий момент у DollarShaveClub около 250 тысяч платящих клиентов и около \$1 млн ежемесячной выручки.

Weatlas (weatlas.com)

Аналог популярного международного сервиса Booking.com, который подходит для гидов и экскурсоводов. Другими словами, Weatlas — это площадка поиска и приобретения экскурсий и развлечений в любом городе мира. На любом языке.

Bustourpro
(bustourpro.ru)

Сервис для автоматизации работы туристических операторов автобусных туров. Позволяет автобусным туроператорам эффективно планировать туры и продавать их через интернет. К основным функциям продукта относятся:

- формирование туров с учетом сезонности и планируемого клиентского потока;
- составление схем раскладки в автобусах;
- предоставление возможности выбора условий проезда и проживания;
- система скидок, позволяющая туроператорам внедрять гибкую ценовую политику и увеличивающая степень информированности клиентов о конечной цене туров;
- возможность интеграции системы с собственным сайтом туроператора.

CITYCELEBRITY
(citycelebrity.ru)

Крупнейшая российская краудсорсинговая платформа для решения маркетинговых задач компаний. Работает с крупным, средним и малым бизнесом, помогает компаниям находить и вовлекать в работу новые интеллектуальные ресурсы и тем самым снижать затраты на продвижение, креативные разработки, опросы, создание новых продуктов, программ лояльности, подбор персонала. Платформа позволяет компаниям проводить отдельные краудсорсинговые проекты, создавать брендированные виртуальные офисы для системной работы и собственные краудсервисы. Проект ориентирован на масштабирование до международного уровня.

InstantMarketing
(autowebar.im)

интернет-сервис InstantMarketing является конструктором маркетинговых средств по стимулированию продаж. Основной функционал продукта — создание автовебинаров (вебинар, транслирующийся из заранее сделанной записи), приземляющих страниц, привлечение трафика через рассылки, напоминания и т.д. Решает проблему стимулирования продаж в интернете, а также позволяет быстро ставить автовебинары на автопилот. Не требует специальных технических и маркетинговых знаний.

HotReader
(hotreader.ru)

Система управления персональными новостями. Хранение, возможность поделиться и управление новостями, статьями, видео и другими медиаматериалами. Пользователи составляют коллекции и подборки материалов. Каждая состоит из источников новостей и материалов, добавленных вручную. Коллекция может быть частной, общественной или для друзей.

Doworkers — фриланс как аутсорсинг
(doworkers.com)

Фриланс как аутсорсинг. Решение Doworker предоставляет возможность малому и среднему бизнесу без организационных и юридических рисков работать с фрилансерами, которые специализируются на удаленной работе, оформляя фрилансеров по модели аутсорсинга. Решение Doworker позволяет заказчику осуществлять подбор наиболее подходящего исполнителя с учетом количества общих знакомых в социальных сетях и рейтинга системы Doworker. Также Doworker обеспечивает простое управление распределенными командами для заказчиков, не желающих быть менеджерами собственных проектов.

Dr. Tariff
(drtariff.com)

Dr. Tariff — это мобильное приложение, которое позволяет абонентам мобильной связи выбрать оптимальный тарифный план. Согласно исследованиям, проведенным Dr. Tariff, абоненты мобильной связи переплачивают в среднем 30% за счет того, что используют неоптимальные тарифные планы. Команда Dr. Tariff создала мобильное приложение (iOS и Android), которое позволяет абонентам мобильной связи выбрать наиболее оптимальный тарифный план, попутно обеспечивая пользователей полной информацией о затратах, их структуре и изменениях в ценах на мобильную связь.

i2istudy
(i2istudy.com)

Краудсорсинговая платформа для изучения иностранных языков в игровой форме. Уч у я. Учат меня. Бесплатно!

eZWay
(ezway.pro)

eZWay — это симбиоз автомобильного гаджета, мобильного приложения и веб-сервиса, который сделает «умным» любой автомобиль. eZWay позволяет экономить на диагностике, сокращая число визитов в автосервис, контролирует расходы на бензин, предоставляет статистику поездок и поломок, своевременно предупреждает о возможных неисправностях, помогая избежать дорогостоящих ремонтов. Кроме того, это сообщество, где можно ежедневно соревноваться на самого быстрого, выносливого или безопасного водителя и получать награды за автомобильные достижения.

NewsWired
(newswired.me)

Платформа для создания электронных журналов. Позволяет создавать полноценные интерактивные журналы для планшетов с помощью простых и удобных инструментов. Для всех участников издательского процесса: от дизайнеров до редакторов. Пробовать сервис можно бесплатно, плата берется, только когда журнал готов к выходу.

Online Dealer
(onlinedealer.ru)

Online Dealer — это «white-label»-сервис для бронирования новых автомобилей у официальных автодилеров, который интегрируется в медийные порталы на автомобильную тематику. Пользователь получает интернет-магазин с базой всех автомобилей в наличии у автосалонов. Доступны следующие функции:

- заказать звонок из салона
- забронировать авто в наличии
- записаться на тест-драйв
- получить прямые контакты менеджера по продажам
- «собрать» свой автомобиль (оставить заявку на желаемую конфигурацию).

SimpleOrder
(simpleorder.co)

Система автоматизации средств размещения (отели, хостелы, квартирные агентства, базы отдыха). Представляет собой модульную программу, состоящую непосредственно из системы учета занятости номеров, модуля статистики, модуля синхронизации отеля с сайтами бронирования (booking, oktoго и т.д.).

pic5.ru — онлайн-фотостудия
(pic5.ru)

Сервис ручной обработки фотографий. Клиент загружает в сервис своё фото, выбирает необходимые опции и оплачивает заказ. После чего специалист вручную обрабатывает фотографию в фотопе. Поточность (большой объем постоянных заказов) и дешевая рабочая сила «художников» (резиденты Украины/Беларуси/Молдавии) позволяет снизить себестоимость обработки 1 фото до 20-30 рублей. Офлайн-фотостудии предлагают аналогичную услугу в 10 раз дороже.

ReAction

ReAction — технология автотегирования и поиска данных для видеохостингов, интернет-телеканалов и систем безопасности. Позволяет осуществлять поиск интересных событий по их содержанию, извлекая ключевую информацию из видео. Технология позволяет распознать присутствие человека на видео, действия людей, идентифицировать людей на видео, выявить опасные ситуации или запрещенные действия, ускорить поиск видео за счет индексации по ключевым событиям.

ReHub

ReHub — SaaS-система, которая определяет профили в социальных сетях у посетителей сайта, выдает информацию об их поле, возрасте, интересах, доходах и предоставляет возможность выстраивать с ними персонализированную коммуникацию на сайте, в социальных сетях и с помощью CRM. Система позволяет существенно увеличить отдачу от инвестиций в цифровые коммуникации за счет более точечной работы с посетителями сайта. Система пригодится интернет-маркетологам и пиар-специалистам, а также агентствам интернет-маркетинга, занимающимся продвижением компаний в социальных сетях.

Эльпас
(elpass.ru)

Портальное решение, реализующее процесс сдачи обязательной электронной отчетности от ТСЖ, управляющих компаний, ресурсоснабжающих компаний и других организаций сферы ЖКХ в муниципальные органы власти в соответствии с постановлением Правительства РФ № 1468 от 28.12.2012 г.

Restoranonline + Jitlogistic
(restoranonline.ru)

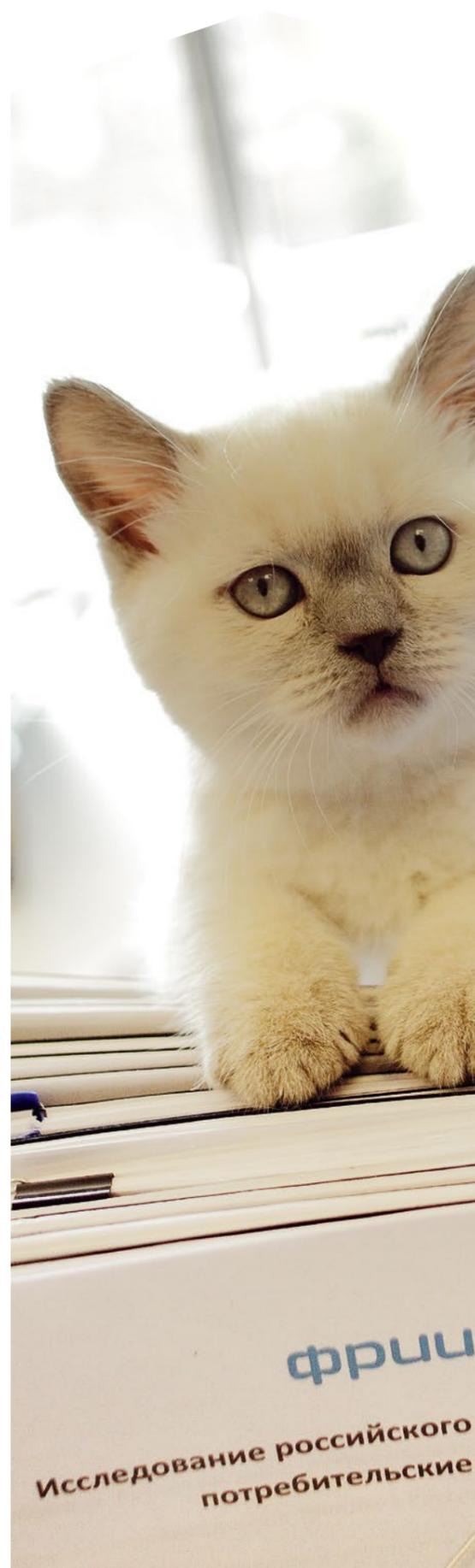
Restoranonline — SaaS-сервис по приему заказов через интернет из действующих ресторанов города, автоматизированная система приема и обработки логистических расчетов и оповещения по заказам через SMS и e-mail. Основное отличие Restoranonline — наличие полной инфраструктуры, позволяющей включиться в онлайн-продажи не только действующим службам доставки, но и обычным ресторанам и кафе.

Jitlogistic — PaaS-площадка, которая оптимизирует поиск и выбор логистических компаний для интернет-магазинов (а также доставку заказов и определение стоимости доставки).

Restoranonline и Jitlogistic являются взаимодополняющими друг друга проектами и составляют общий цикл от генерации до доставки заказа.

Voxxter
(voxxter.ru)

Voxxter — путеводитель городского туриста, платформа (marketplace), объединяющая культурно-развлекательные возможности городов. Основными поставщиками услуг являются музеи, галереи, выставочные центры, фестивали, выставки и другие интересные туристу и жителю города учреждения и проекты. Проще говоря, это booking.com для музеев, городских достопримечательностей и туристических услуг.



Преакселератор ФРИИ

Преакселератор ФРИИ — это бесплатная интенсивная программа подготовки стартапов для успешного общения с любыми инвесторами, в том числе и с ФРИИ. Программа Преакселератора рассчитана на 5 недель. В рамках программы проекты получают возможность усовершенствовать свою бизнес-модель и стратегию развития проекта на примере реальных кейсов из практики ФРИИ.

Преакселератор ФРИИ предоставляет проектам:

- Видеоматериалы по темам: команда, продукт, рынок, конкуренты, продвижение, экономика и метрики;
- Подробные кейсы реальных проектов;
- Заполнение анкеты для подачи в Акселератор;
- Рекомендации экспертов по трем выбранным проектам темам;
- Скуре-консультация с представителями Фонда после заполнения анкеты.

Преакселерационная программа была разработана в 2013 году для проектов, не прошедших отбор в Акселератор ФРИИ, с целью повышения качества подготовки проектов к отбору в Акселератор и их количества в будущем. Преакселерация — это возможность для команд получить подробную обратную связь по результатам отбора, разъяснения ожиданий по каждому из основных критериев отбора, рекомендации по подготовке описания своего проекта.

Кроме того, Преакселератор — это интенсивная программа онлайн-подготовки для стартапа, помогающая повысить его шансы на успешное общение с любыми инвесторами, не только с ФРИИ.

В 2013 году для наполнения программы обучения в Преакселераторе были подготовлены короткие видеоролики (5-10 минут) с мнениями и рекомендациями экспертов, интервью стартапов и подробные разборы нескольких проектов (из числа участников первого набора) по пяти ключевым темам:

- Команда
- Продукт и MVP
- Конкуренты
- Рынок
- Продвижение

В первом наборе в Преакселератор принял участие 231 проект (30% проектов, не прошедших отбор), всю программу прошли 62 проекта (27% проектов, принявших участие). 38% проектов оценили полезность полученных материалов как «очень хорошо», 40% — как «хорошо».

По результатам Преакселератора 66% проектов, завершивших весь курс, улучшили свои показатели в среднем на 60%, 18 проектов были рекомендованы в Акселератор, 3 из которых стали его резидентами. Это проекты: «Открытое ЖКХ», CleverBear, Command Spot.

Кроме того, образовательный департамент в качестве преакселерационной подготовки разработал и запустил две пилотные партнерские программы: EarlyDays и «Студрезерв».

EarlyDays — это платный двухнедельный интерактивный онлайн-курс для начинающих предпринимателей, в рамках которого было собрано 127 заявок на участие, из которых 25 лучшим проектам ФРИИ оплатило обучение. В процессе обучения по этому курсу каждый участник получил критический разбор своего проекта, по результатам был составлен персональный учебный план (более 28 специально подготовленных видео-

лекций по теме интернет-предпринимательства), подобраны практические задания и составлен график индивидуальных Скуре-консультаций. 28% участников полностью окончили курс. Из них четыре проекта прошли отбор во второй Акселератор: Amplifr, Easy ten, Kassa, SWIPE.

«Студрезерв» — это четырехмесячная программа обучения для начинающих предпринимателей, рассчитанная на студентов 2-4 курсов, в рамках которой участники должны подготовить «посадочную» страницу (landing page), разработать MVP main parameters of value (ключевые преимущества) и провести проверку спроса. Пилотный запуск курса был проведен одновременно в пяти крупнейших ВУЗах Новосибирска. На первом этапе было охвачено более 4 тысяч студентов, а по итогам всех мероприятий этапа было подано 407 заявок с описанием сути бизнес-идеи проекта.

Развитие культуры бизнес-ангелов

Движение бизнес-ангелов и индустрия венчурных инвестиций в целом появились в России совсем недавно. Эти явления зародились всего 6-7 лет назад. Еще в 2007 году словосочетание «бизнес-ангел» было неизвестно даже в среде российского бизнеса. При этом значение такого типа инвесторов для интернет-индустрии невероятно высоко. Это один из основных источников финансирования стартапов ранних стадий в высокотехнологичной сфере.

В силу молодости этого движения культура ведения дел у российских бизнес-ангелов еще не сформирована. Индивидуальные инвесторы в нашей стране часто оперируют разной терминологией, не до конца информированы о том, как распределяются права и ответственность между командой, получившей финансирование, и инвестором, какой набор документов необходимо подписать, чтобы защитить свои инвестиции.

ФРИИ стремится к тому, чтобы ликвидировать дисбаланс, существующий в сообществе российских бизнес-ангелов. Кроме того, одна из задач ФРИИ — сформировать, институализировать это сообщество. За 2013 год специалисты Фонда разработали стратегию развития рынка бизнес-ангелов в России, включающую следующие элементы:

- Формирование программы и сбор участников для школы бизнес-ангелов
- Запуск школы бизнес-ангелов в марте 2013
- Проведение первой образовательной инициативы школы бизнес-ангелов, участниками которой стали 50 будущих инвесторов
- Формирование концепции и порядка работы клуба бизнес-ангелов
- Запуск клуба бизнес-ангелов в декабре 2013 года
- Разработка системы мониторинга и аналитики проектов для предоставления информации участникам клуба бизнес-ангелов
- Привлечение Алексея Басова, известного инвестора и вице-президента «Ростелекома», в качестве главы клуба
- Проработка трех сделок вместе с членами клуба бизнес-ангелов с проектами на «seed»-стадии, вышедшими из Акселератора Фонда
- Привлечение 30 бизнес-ангелов, ставших активными участниками клуба



Мероприятия ФРИИ в 2013 году. География мероприятий

Главное событие Акселератора, к которому Фонд готовился на протяжении всего 2013 года — **Demo Day**, или «День отбора проектов» был проведен 3 февраля 2014 года. В нем приняли участие российские инвесторы с целью знакомства с перспективными проектами. В отличие от других подобных мероприятий, на Demo Day было представлено 20 стартапов, которые прошли трехмесячную подготовку в Акселераторе. Фактически это был выпускной день первого набора Акселератора. Это означает, что данные команды уже сложились, уже опробовали несколько вариантов бизнес-моделей на практике и нашли свою нишу, в которой способны зарабатывать деньги.

Кроме того, ежедневная работа в Акселераторе подразумевает приобретение навыков и знаний, необходимых для дальнейшего ведения и развития бизнеса, для превращения стартапа в успешную прибыльную интернет-компанию. В результате проведения «Дня отбора проектов» несколько из участвующих стартапов получили предложения по инвестированию от внешних инвесторов.

Шесть проектов получили инвестиции общим объемом свыше 100 млн рублей. Мероприятие посетило около 300 гостей.

При активном участии специалистов Акселератора ФРИИ и проектов-участников акселерационной программы в 2013 году был проведен целый ряд мероприятий, в ходе которых Фонд смог продемонстрировать те последовательные шаги, которые были сделаны в ходе его работы по созданию экосистемы для развития российских интернет-проектов на ранних стадиях их существования.

Мероприятия Акселератора в 2013 году

1 октября 2013 года	День отбора проектов
17 октября 2013 года	РИФ
31 октября 2013 года	Открытые инновации
5 ноября 2013 года	Встреча Президента РФ Владимира Путина со стартапами
11 декабря 2013 года	Участие в конференции LeWEb
13 декабря 2013 года	Executive day
19 декабря 2013 года	Пресс-конференция «Итоги работы ФРИИ» 2013
24 декабря 2013 года	Первое заседание клуба бизнес-ангелов
3 февраля 2014 года	Demo Day

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Инвестирование — процесс длительный и ответственный. Нельзя просто дать денег тому, кто их просит. Нужно четко понимать, кому и на каких условиях Фонд соглашается организовать финансирование, какую выгоду получит не только ФРИИ, а суммарно весь российский рынок венчурного финансирования. Ведь наша задача — не просто покупать и «растить» проекты. Наша задача — дать новый импульс развитию российской интернет-отрасли. Вся работа инвестиционного блока ФРИИ ей подчинена.

Как правило, становление инвестиционного фонда — сложный и протяженный во времени процесс, который зачастую длится от 9 месяцев до года. Команде ФРИИ удалось не только пройти этап становления за неполные шесть месяцев, но и начать инвестиционный процесс.



Так, только за период август-сентябрь 2013 года нами были «отсмотрены» свыше 800 проектов, почти 30 из которых получили первый раунд финансирования в рамках стадии «pre-seed». Всего же в ближайшие пять лет работы ФРИИ мы рассчитываем профинансировать почти 500 российских интернет-проектов. Будем делать это как сами, так и в сотрудничестве с другими крупными российскими инвестиционными фондами.

Избранная нами стратегия «Evergreen» позволит ФРИИ самостоятельно финансировать свою деятельность, постоянно увеличивая объем российского интернет-рынка за счет создания и «воспитания» все новых и новых национальных интернет-компаний.

Максим Штейгервальд,
директор по инвестициям

Методика отбора проектов для финансирования



Финансирование проектов на разных этапах их развития имеет свои задачи. Инвестиции в молодые «предпосевные» проекты осуществляются для тестирования рыночных гипотез. На следующем — «посевном» — этапе главной задачей является первичное масштабирование, доработка продукта, выход на стабильную выручку хотя бы небольшого объема. Проекты более зрелой стадии всегда привлекают финансирование для реализации задач масштабирования бизнеса (для выстраивания маркетинговых процессов, увеличения оборота, докупки оборудования, покупки трафика и прочего).

Фонд диверсифицирует свои оценки проектов для финансирования в зависимости от их жизненной стадии.

Проекты «pre-seed» проходят конкурс и должны отвечать стандартному набору требований, который одинаков для всех участников: наличие команды с бизнес-опытом, с компетенциями в маркетинге, технологиях, развитии бизнеса; готовый продукт; присутствие на рынке, совокупный объем которого составляет не менее \$100 млн.

В 2013 году в программу акселерации было зачислено 29 проектов, 24 из них получили «предпосевные» инвестиции в объеме около 800 000 рублей каждый (плюс стоимость акселерационной программы), остальные выбыли из программы обучения. Финансирование на «посевной» стадии также может быть предложено проектам, которые прошли через Акселератор и «предпосевной» этап вместе с Фондом. Из 24 компаний, получивших финансирование на стадии «pre-seed» в 2013 году, шести компаниям было предложено «seed»-финансирование.

Основной причиной отказа от финансирования проектов на стадии «pre-seed» после проверки компании на ее соответствие требованиям Фонда и отбора Экспертным советом является нежелание основателей компании отдавать контроль над проектом. До сих пор стандартной работой государственных венчурных фондов после вхождения в проект был мониторинг: менеджмент компании готовил отчеты, и к этому большинство команд, представленных на рынке, готово. Однако принципиальная позиция ФРИИ заключается в том, что Фонд может контролировать и ограничивать деятельность компании, с которой заключен договор об инвестировании. В частности, Фонд может отклонить или утвердить назначение генерального директора. 2013 году около половины претендентов на инвестиции оказались не готовы отдавать контроль и работать с Фондом как с партнером, а не как с «поставщиком денег».

В 2013 году Фонд рассмотрел несколько проектов на более зрелых стадиях («seed» и «round A») в качестве объектов инвестиций, провел переговоры с компаниями, но сделки по ним не состоялись. В одних случаях Фонд не устроила экономическая составляющая бизнеса, в других — оценка проекта. Предыдущие инвесторы некоторых стартапов завышали оценки до такого уровня, что участие Фонда становилось нецелесообразным. Также сделка может быть отменена в том случае, если в результате проверок выясняются серьезные неустраняемые препятствия для её проведения. Например, если актив не может быть зарегистрирован на одну компанию или он юридически не существует. Так, если программный продукт был написан несколькими программистами, с которыми не были заключены контракты, Фонд не может войти в активы с незарегистрированной интеллектуальной собственностью, т.к. именно она часто является ядром бизнеса.

В среднем необходимо 2-3 недели для того, чтобы сформировать понимание того, интересен проект Фонду или нет. Сама же сделка может быть вынесена на рассмотрение Инвестиционного комитета через несколько месяцев.

Так, Фонд вел долгие переговоры с екатеринбургским проектом Giftoman, однако они не дали положительных результатов в связи с тем, что оценки Фонда и существующих на тот момент инвесторов разошлись в 4 раза. В тех случаях, когда в структуре акционеров компании уже есть венчурный фонд, переговоры, как правило, проходят быстрее и легче, т.к. мнение фонда-партнера является авторитетным для создателей проекта. И если уже имеющийся инвестор поддерживает сделку, она может состояться в более сжатые сроки.



Инвестиционная модель Фонда



Инвестиции в проекты предпосевной стадии

На самой ранней — «предпосевной» — стадии проекта Фонд инвестирует 800 тыс. рублей (плюс стоимость акселерационной программы) в обмен на 7% участия в уставном капитале компании после прохождения командой обучения в Акселераторе.

Такой небольшой размер доли, на которую претендует Фонд, обусловлен несколькими факторами. Во-первых, забирать большую долю на этом этапе развития стартапа нерационально, ведь на следующих раундах инвестирования происходит сильное размытие доли основателей компании, когда инвестор получает еще 30-40% акций за счет дополнительной эмиссии. Таким образом, увеличение доли Фонда на стадии «pre-seed» приведет к сокращению доли основателей до 20-30% компании уже на стадии «seed», что автоматически лишит компанию потенциала развития: ее основатели не будут обладать достаточной мотивацией для развития бизнеса, который они фактически не контролируют.

Инвестиции в проекты стадии «seed» («посевная») и «round A»

На «посевной» стадии максимальная доля участия Фонда в проекте составляет 50% уставного капитала. При этом структурирование сделки происходит в несколько этапов: помимо собственной доли в компании, ФРИИ также получает 30% акций в доверительное управление, которые возвращает основателям по номиналу через полтора года при условии соблюдения инвестиционного договора. При несоблюдении условий инвестиционного соглашения Фонд имеет право оставить у себя все акции и, будучи мажоритарным акционером, полностью поменять руководство компании.

Компании, находящиеся на стадии «round A», невозможно оценивать по единому шаблону. Стартапы на этом этапе развития могут существенно отличаться друг от друга прежде всего по выручке: разброс может составлять от 30 млн до 1 млрд рублей. Соответственно, доля участия Фонда в таких проектах зависит от нескольких параметров: уже существующих масштабов бизнеса (выручки, клиентской базы,

показателей конвертации и пр.), объемов рынка (на котором действует стартап), дальнейших планов его развития (доли рынка, которую собирается занять компания, и наличия ресурсов для этого). На конец 2013 года самая крупная компания, которая проходит процедуру оценки целесообразности инвестиций в Фонде, имеет выручку свыше 300 млн рублей и прибыль на уровне 30 млн рублей. Ориентировочное участие Фонда в этом проекте может составить около 10% от уставного капитала.

В зависимости от стадий развития проекта Фондом разработаны следующие лимиты его финансирования:

- для предпосевной стадии («pre-seed») — до 1,5 млн руб. с условием участия проекта в программе акселерации;**
- для посевной стадии («seed») — до 15 млн рублей;**
- для стадии «round A» — до 300 млн рублей.**

Лимиты финансирования для каждого этапа сформированы как результат финансово-экономического моделирования и анализа рисков дефолта на всех этапах «взросления» проекта. При расчете лимитов также учтены принятые на рынке нормы оценки компаний, находящихся на разных этапах развития.

Получение инвестиций на «предпосевной» стадии («pre-seed») предусматривает финансирование деятельности компании в минимальном объеме с целью оценки жизнеспособности идеи, а также сопровождается предоставлением услуг Акселератора в обмен на получение Фондом фиксированной доли в структуре собственности компании.

Доля Фонда на «посевной» стадии («seed») не может превышать 40% уставного капитала компании.

Сроки финансирования проектов Фондом зависят от стадии развития проекта и не являются обязательными для исполнения. Целевыми параметрами являются:

- для «предпосевной» стадии («pre-seed») — до 6 месяцев
- для «посевной» стадии («seed») — до 2 лет
- для стадии «round A» — до 5 лет.

Каждый проект проходит оценку, анализ инвестиционной привлекательности и возможности включения его в портфель инвестиций Фонда. Анализ проекта осуществляется специалистами инвестиционного управления Фонда, а также внешними экспертами, работающими в рамках Экспертного совета Фонда.

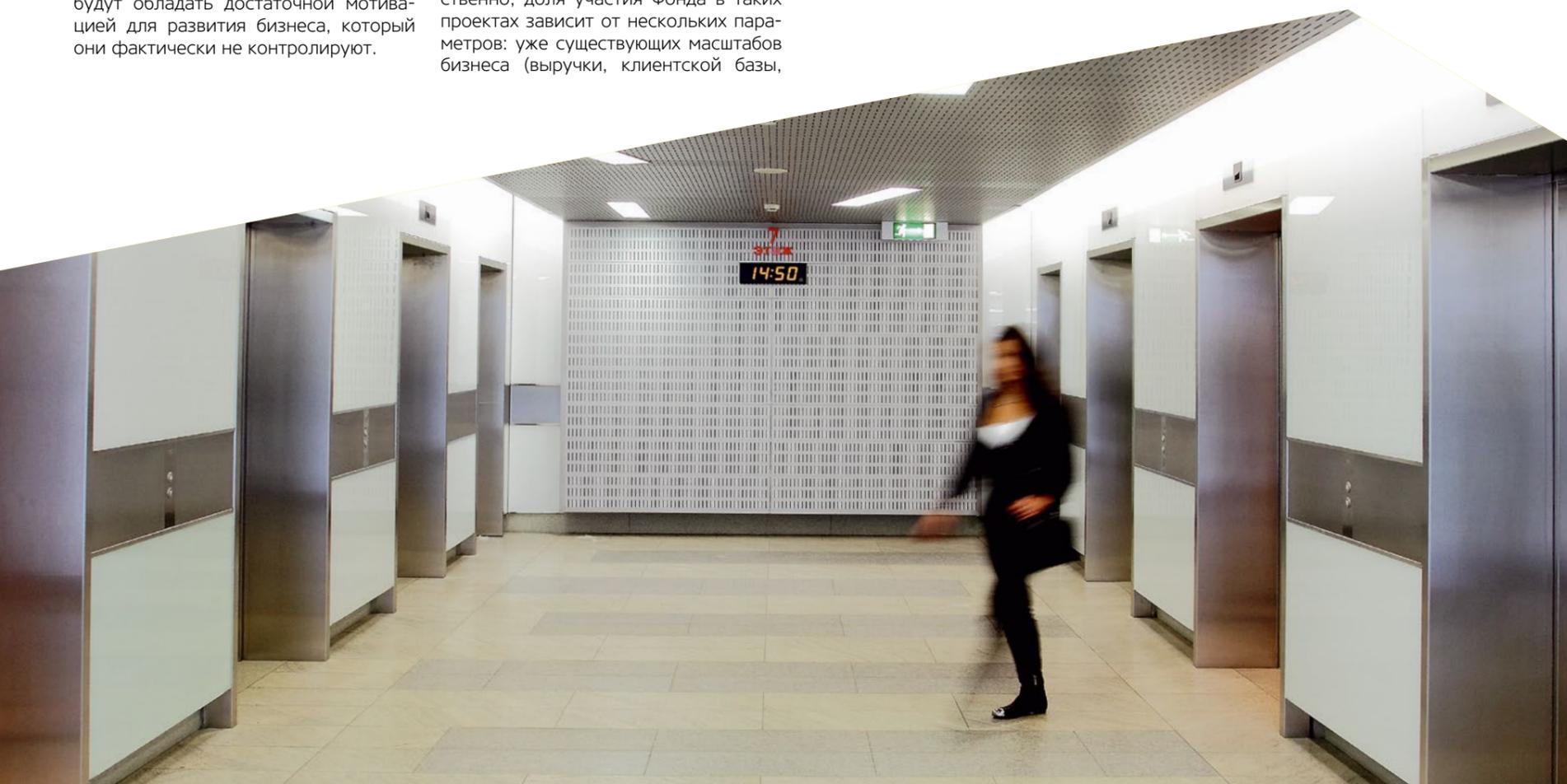
Для анализа **социально значимых проектов** Фондом применяются специальные разработанные экспертами ФРИИ метрики, отличающиеся от метрик коммерческих проектов. Важнейшими факторами в оценке таких проектов являются степень влияния рассматриваемого проекта на общество, а также возможность проекта существовать без финансирования со стороны Фонда, его безубыточность. Принятие решения по этой группе проектов осуществляется с привлечением специализированного Экспертного совета и после рассмотрения проекта на Инвестиционном комитете по соци-

ально значимым проектам. Социально значимые проекты также классифицируются по стадиям «pre-seed», «seed» и «round A». Для них разработаны специальные программы акселерации. Лимиты финансирования для таких проектов установлены инвестиционной политикой Фонда.

Целевые показатели по инвестиционной активности Фонда за 5-летний инвестиционный период:

- на «предпосевной» стадии («pre-seed») — до 400 проектов
- на «посевной» стадии («seed») — до 80 проектов
- на стадии «round A» — до 40 проектов.

Приведенные показатели включают в себя проекты, которые финансируются последовательно на всех стадиях развития. За 5-летний инвестиционный период Фонд планирует проинвестировать свыше 400 уникальных проектов, прошедших за это время одну или несколько стадий развития. В один проект ФРИИ может инвестировать несколько раз по мере его развития от «предпосевной» стадии до «round A».



Перечень профинансированных проектов



Три месяца длилась первая программа акселерации ФРИИ, в которой начали обучение 25 команд. Из них 20 закончили программу и выполнили все KPI. За это время были проверены бизнес-модели проектов, начались продажи и появились первые клиенты. Все без исключения проекты показали значительный рост, а многие команды за эти несколько месяцев сделали больше, чем за весь предыдущий год.

В итоге 14% стартапов, прошедших Акселератор, показали оборот от 500 тыс. до 1 млн рублей, а 21% — заработали более 1 млн рублей за 3 месяца акселерации.

В 2013 году ФРИИ принял предварительное решение по дальнейшему инвестированию от 7,5 до 15 млн рублей в 6 проектов, проходящих обучение в Акселераторе. Принятие окончательного решения о финансировании проектов было запланировано на 2014 год — по итогам завершения всего курса акселерационной программы. Общая сумма, которую ФРИИ запланировал инвестировать в проекты следующего раунда, составила около 100 млн рублей. По плану, при содействии ФРИИ в 2014 году еще столько же должны внести сторонние инвесторы.

Проекты, претендующие на инвестиции ФРИИ следующего раунда:

- **Picture Manipulation Inspector**
- **Dr. Tariff**
- **«Все эвакуаторы России»**
- **Voxxter**
- **Weatlas**
- **2do2go.**

ФРИИ готов соинвестировать также и в другие проекты, которые найдут стратегического инвестора или фонд, готовый лидировать в инвестиционном раунде. Для проектов, которые получают «seed»-инвестиции, ФРИИ запускает Постакселератор: стартапы, нашедшие инвестора самостоятельно, могут претендовать на получение аналогичной суммы инвестиции от ФРИИ.



Итоги деятельности Инвестиционного департамента в 2013 году



Задачей Инвестиционного департамента в 2013 году являлось не только вложение средств Фонда в наиболее перспективные и проработанные проекты, но и **формирование уникальных для российского рынка венчурного финансирования механизмов оценки инвестиционной привлекательности проектов**, которые претендуют на получение денег от ФРИИ.

Другой значительной задачей, которую решал департамент в 2013 году, стало формирование региональной инфраструктуры, инвестиционной стратегии, механизмов инвестиционного контроля за проектами ФРИИ.

За 2013-й год Инвестиционным департаментом была проведена работа по следующим направлениям:

1. Формирование собственной аналитической службы Фонда, разработка должностного функционала и найм специалистов.
2. Формирование штата инвестиционных представителей Фонда в проектных компаниях.
3. Формирование квалификационных требований и подбор участников в инвестиционный комитет Фонда.
4. Формирование процедуры и проведение процесса отбора проектов на финансирование Фондом.
5. Создание и формирование инвестиционной стратегии и инвестиционной политики Фонда, получивших отражение в документе «Инвестиционная политика Фонда развития интернет-инициатив».
6. Разработка и формулировка бизнес-процессов, получивших отражение в следующих документах:

- Инвестиционная политика Фонда развития интернет-инициатив
- Положение «Об экспертном совете Фонда развития интернет-инициатив»
- Положение «О мониторинге проектов Фонда развития интернет-инициатив»
- Положение «О выходе из проектов Фонда развития интернет-инициатив»
- Положение «Об Инвестиционном комитете по коммерческим проектам, осуществляемым посредством информационно-телекоммуникационной сети интернет, Фонда развития интернет-инициатив»
- Положение «Об Инвестиционном комитете по социально значимым проектам, осуществляемым посредством информационно-телекоммуникационной сети интернет, Фонда развития интернет-инициатив»
- Положение «О порядке отбора проектов, соответствующих целям деятельности Фонда развития интернет-инициатив».

7. Разработка требований к структуре сделок с компаниями стадии «pre-seed» («предпосевной») с учетом требований Фонда о приобретении доли и обеспечении корпоративного контроля проектов, получивших отражение в документе «Инвестиционное соглашение».
8. Формирование системы критериев для оценки проектов, разработка системы скоринга, создание и проведение системы и проведение анкетирования и процедур сбора информации, необходимых для оценки проектов.

Прогноз и целевой объем инвестиционной деятельности ФРИИ



По результатам 5-летнего периода Фонд должен обеспечить достаточный объем капитала для продолжения своей деятельности.

Как ожидается, в 2014 году Фонд проинвестирует от 1 млрд до 1,7 млрд рублей — это тот максимум, выше которого Фонд будет испытывать дефицит денежных средств. Такие консервативные оценки связаны с тем, что каждый инвестиционный проект требует резервирования средств с расчетом на то, что проект будет проходить через следующие этапы развития, при нехватке средств на которые он может прекратить свое существование.

Фонд намерен проводить аккуратную инвестиционную стратегию, чтобы обеспечивать как уверенное финансирование новых проектов, так и поддержку существующих в инвестиционном портфеле ФРИИ успешных компаний. Таким образом, 1-1,5 млрд рублей — это тот безопасный диапазон резерва, при котором Фонд может гарантировать поддержку перспективным и уже состоявшимся проектам. Под каждый проект на стадии «seed» Фонд сразу резервирует 60 млн рублей, на стадии «ground A» — 100 млн.

Задача Фонда на 2014 год — закрыть 5 сделок на стадии «ground A», 12 — на «посевной» стадии и около 80 — на «предпосевной» стадии. На 2013 год таких задач перед Фондом не ставилось.

Оценки рисков инвестирования:

	PRE-SEED	SEED FOLLOW-ON	START-UP FOLLOW-ON	SEED	START-UP
100% СПИСАНИЕ	85%	70%	25%	80%	45%
FOLLOW ON	15%	30%	10%	20%	35%
CASH-OUT	0%	0%	65%	0%	20%

Ожидается, что из «предпосевной» стадии будут списаны 85% проектов (то есть инвестиции будут оценены как полные потери), 80% — на «посевной» стадии и 5% — на стадии стартапа. При этом для проектов, которые получили «посевное» финансирование после «предпосевого», предполагаемое число потерь составляет 70%; для тех, что были проинвестированы в стадии «seed», а затем на «ground A», — 25%.

Для всех проектов, которые показали свою доходность (т.е. не обанкротились), работает распределение доходности.

	1,395	6,200	15,500
МИНИМАЛЬНЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИРОВАННЫХ СРЕДСТВ (МЛН РУБ.)			
МИНИМАЛЬНАЯ ДОЛЯ В КОМПАНИИ	7%	20%	15%
МАКСИМАЛЬНАЯ ДОЛЯ В КОМПАНИИ	7%	40%	55%

Для описания доходности компаний, продолжающих успешную операционную деятельность, используется нормальное распределение вероятности доходности. Описать результаты моделирования можно следующей формулой:

- 5 из 10 не возвращают инвестиции — доходность от -50% до 0%;
- 3 из 10 возвращают инвестиции с доходностью менее 30% годовых, но более 0%;
- 2 из 10 возвращают инвестиции с доходностью более 30% годовых.

При инвестировании в компанию на ранних стадиях основные риски, с которыми сталкивается проект:

Риск команды:

- в команде часто недостает некоторых ключевых компетенций;
- команда не справляется с масштабированием проекта;
- команда не способна пережить стресс и конфликтные ситуации.

Рыночный риск:

- компания растет недостаточно быстро;
- в компании заканчиваются денежные средства до того, как она выходит на соответствующие показатели;
- конкуренция оказывается сильнее, чем планировалось;
- клиентские сегменты оказываются в дорогих каналах.

Технологический риск:

- платформа для бизнеса может эффективно работать на небольших объемах, но при росте бизнеса сама технологическая платформа не способна обслуживать его интересы.

На каждом уровне развития компании контролируется определенный объем рисков:

- «pre-seed» — валидация спроса и схожимости Unit Economy, подтверждение работоспособности и устойчивости команды;
- «seed» — проверка возможности масштабирования и устойчивости Unit Economy;
- «ground A» — масштабирование и развитие бизнеса. Классические риски роста.

Стратегия Фонда нацелена на использование модели Evergreen. Такая модель предполагает существование семилетнего инвестиционного цикла, из которого инвестиции в компании осуществляются в течение 5 лет. Источниками финансирования для каждого нового цикла являются средства, вырученные от продажи долей в компаниях и дивиденды. Активная деятельность по входу в проекты рассматривается в горизонте до 2016 года. Сделана ставка на рекапитализацию ФРИИ за счет продажи наиболее успешных проектов. В рамках данного сценария Фонд профинансирует не менее 494 уникальных проектов, 28 из которых будут проданы иным стратегическим инвесторам.

Принципы взаимодействия Фонда с партнерами



Одним из основных принципов деятельности Фонда является совместное финансирование проектов. Поэтому уже на стадии отбора ФРИИ сотрудничает с другими участниками рынка — венчурными фондами и бизнес-ангелами.

По сути, на этом этапе фонды-партнеры отбирают проекты для себя с перспективой на финансирование после прохождения Акселератора. В такой работе принимают участие более 30 ведущих фондов, инвестирующих в ИТ-стартапы. ФРИИ не скрывает свои проекты, не конкурирует за них с другими фондами — прежде всего потому, что стремится к развитию всего рынка и делится перспективными проектами с другими участниками инвестиционной деятельности. Это повышает шансы проектов на успех. Принцип соинвестирования позволяет ФРИИ развивать рынок более успешно, ведь при вложении в синдицированную сделку 3 млн рублей такую же сумму вкладывают партнеры. Это означает, что фактически объем рынка финансирования увеличивается на 6 млн рублей.

Инвестиции нескольких фондов или бизнес-ангелов в конкретный проект становятся подтверждением надежности проекта, что способствует привлечению широкого круга частных инвесторов на эту площадку, развитию рынка синдицированных сделок и интернет-инвестирования в целом.

Сотрудничество с другими российскими компаниями венчурного финансирования построено на принципе партнерства. При этом ФРИИ во всех своих проектах выступает лидирующим инвестором. Фонд задает условия, на которых инвестирует сам и на которых другой инвестор может принять участие в сделке. У другого инвестора нет возможности отклонить условия, он может их принять или отказаться от участия в проекте. Это связано с тем, что ФРИИ тратит в среднем около месяца на достижение договоренностей с основателями проекта об условиях участия инвестора. Если этот же процесс будет вынужден проходить инвестор-партнер, то сделка может не состояться вовсе из-за слишком большого количества потраченного времени и сложности процесса.

Таким образом, соинвестор работает с ФРИИ, а не с основателями проекта. Если партнерский фонд проявляет интерес и желание присоединиться к раунду, специалисты ФРИИ принимают решение о включении его в сделку в качестве соинвестора. Если решение положительное, то проводится расчет доли, которую Фонд готов уступить.

Каждый из соинвесторов получает место в совете директоров, если у него более 10% в компании. Если размер доли меньше, то место в совете директоров не предоставляется. Соинвестор имеет такую же долю в разделении доходов компании, как и ФРИИ. Также он принимает участие в собрании акционеров — пропорционально своей доле в компании. В 2013 году о совместном инвестировании в проекты достигнуты договоренности со следующими партнерами: Target Ventures, Flint Capital, ГК «АйТи».

Для того чтобы вовлечь в процесс соинвестирования большее число партнеров, ФРИИ создал и запустил площадку краудинвестинга StartTrack. На ней инвесторы могут получить доступ к проектам, наблюдать за их ростом и развитием. И, что самое важное, StartTrack предоставляет платформу, позволяющую инвесторам объединяться и совместно инвестировать в проекты.



Помимо функции стимулирования создания и поддержки стартапов с помощью инвестиционной и образовательной деятельности, перед ФРИИ стоит ряд инфраструктурных задач.

Было принято решение о создании площадки для взаимодействия инвесторов и стартапов, чтобы они могли находить друг друга, обсуждать проектные вопросы, договариваться о финансировании. С данной целью ФРИИ запустил краудинвестиционный проект StartTrack. Это онлайн-платформа, позволяющая всем желающим стать соинвесторами проектов, курируемых Фондом.

В соответствии со стратегией Фонда у проектов на любой стадии готовности должна быть возможность интегрироваться в деятельность ФРИИ. Для облегчения процесса и увеличения скорости интеграции ФРИИ решил концертировать интернет-предпринимателей и сотрудников Фонда в одном месте. Для этого была разработана концепция ФРИИсити — комплекса помещений, где одновременно проходят бизнес-конференции, интернет-предприниматели работают над совместными проектами, ведут свою деятельность сотрудники ФРИИ.

Наконец, ФРИИ ставит перед собой глобальную цель по формированию и развитию отрасли интернет-предпринимательства на всей территории Российской Федерации, а значит, необходимо способствовать предпринимательской деятельности не только в Москве, но и в регионах, распространять там лучшие практики столичных проектов, формировать местную инфраструктуру.

РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ



StartTrack

В 2013 году ФРИИ разработал и запустил специализированную платформу StartTrack (Starttrack.ru), которая позволяет всем желающим стать соинвесторами ИТ-стартапов, курируемых Фондом. Это первая краудинвестиционная площадка такого масштаба в России. Фонд инвестировал в StartTrack свыше 90 млн рублей. Платформа запускается поэтапно. В ноябре 2013 года начала работать информационная площадка, где аккредитованные инвесторы, прошедшие регистрацию на сайте и подавшие заявку, могут получить доступ к 100 проектам, отобранным в первый Акселератор ФРИИ.

В начале 2014 года площадка расширилась за счет привлечения бизнес-ангелов и новых профессиональных инвесторов. В 2015 году платформа станет доступна всем, кто хотел бы вложить деньги в стартап и получить долю в проекте.

Задача StartTrack — помогать стартапам в самый сложный момент их жизни: на стадии «seed», когда уже создан прототип продукта, отработана бизнес-модель и получено первичное финансирование. При этом для дальнейшего развития необходимы дополнительные инвестиции в размере 15-30 млн рублей. На этом этапе проекты уже не интересны бизнес-ангелам, т.к. требуются слишком большие инвестиции, но еще не доросли до уровня, интересного венчурным фондам, которые, как правило, начинают инвестировать в сделки от 30 млн рублей.

Самый известный аналог StartTrack за рубежом — американская площадка AngelList (angel.co) в Калифорнии. Там на момент запуска StartTrack уже было проинвестировано 1,3 тысячи проектов на общую сумму около \$200 млн, в сделках приняла участие 21 тысяча инвесторов

ФРИИсити

Концепция ФРИИсити была разработана как способ повышения эффективности работы Фонда, прежде всего, за счет **концентрации участников инвестиционной и предпринимательской деятельности в одном месте.**

По стратегии развития Фонда деловой концентратор, которым фактически является ФРИИсити, соответствует следующим требованиям:

- находится в центре города, отсутствуют проблемы с парковкой; до него можно быстро добраться, в том числе на общественном транспорте;
- обладает значительным количеством рабочих помещений (конференц-зал, коворкинговое пространство, офисное пространство, переговорные комнаты);
- создает атмосферу бизнес-среды, в которой легко и просто найти партнеров и поддержку в создании интернет-проекта – это отражается как в интерьере, так и в оснащении рабочих пространств.

Первый уровень ФРИИсити с точки зрения инфраструктуры — это конференц-зал на 250 мест, используемый для проведения открытых профессиональных конференций для всего интернет-рынка. Мы стремимся к тому, чтобы тематический план конференций максимально соответствовал запросам предпринимательского сообщества. Проект проведения конференций является одним из способов достичь ключевого показателя ФРИИ — распространять знания, полезные для создания и ведения интернет-бизнеса, и сформировать десяти тысячное сообщество российских граждан, погруженных в аспекты создания интернет-проектов. Для Фонда это также означает, что мы расширяем «воронку контактов» предпринимателей с ФРИИ, популяризируем деятельность Фонда и увеличиваем число потенциальных соискателей инвестиций.

С точки зрения рынка этот проект способствует развитию бизнес-культуры, повышению уровня знаний предпринимательского сообщества в целом. В планах — развитие этой площадки в виртуальном пространстве за счет объединения предпринимателей, посетивших конференцию хотя бы один раз, в профессиональную социальную сеть.

Коворкинг — это второй уровень ФРИИсити. Это рабочее пространство, где предприниматели уже реализуют свои знания непосредственно в своих проектах. Здесь могут находиться как проекты, профинансированные ФРИИ, так и все желающие, чья работа связана с созданием новых интернет-проектов. Рабочее пространство максимально оптимизировано для деятельности команд, ведущих интернет-проекты. Здесь же будут проходить встречи с соискателями инвестиций. Это клуб интернет-предпринимателей и бизнес-ангелов.

Третий уровень — это Акселератор, в котором под контролем ФРИИ развиваются проекты, профинансированные Фондом.

Четвертый уровень — сам Фонд. За счет того, что сотрудники ФРИИ работают там же, где происходит вся остальная активность и формируется воронка входящих контактов, деятельность ФРИИ будет максимально соответствовать тому, что происходит непосредственно на интернет-рынке. Кроме того, стартапы в этом случае находятся в непосредственном контакте с экспертами, менторами и инвесторами, которые всегда готовы ответить на их вопросы, оказать свою помощь и поддержку. Фонд планирует переносить опыт создания ФРИИсити в другие города России.



Развитие интернет-предпринимательства в регионах

Исторически сложившиеся реалии России таковы, что предпринимательская деятельность в области интернета сконцентрирована в Москве и Санкт-Петербурге. Одной из задач Фонда является **создание рынка и стимулирование предпринимательской деятельности в масштабах не только Москвы, но и всей страны.**

В 2013 году ФРИИ запустил целый ряд инициатив, которые способствуют развитию предпринимательской деятельности в интернет-сфере в регионах. Началась работа по созданию региональных курсов школы трекеров (наблюдателей и контролеров работы стартапов), по итогам обучения в которой специалисты получают соответствующие сертификаты. Для этой работы Фонд подключает партнеров на местах и предоставляет свою экспертизу. ФРИИ запускает региональные акселерационные программы длительностью 3 месяца. Также в 2013 году Фонд начал активно сотрудничать с уже существующими в регионах акселераторами и технопарками, чтобы на их основе формировать и развивать предпринимательское сообщество. В частности, ФРИИ приглашает в регионы экспертов из Москвы, привлекает местных специалистов и собственных локальных трекеров, проводит просветительскую работу, использует свою методологию развития стартапов в регионах.

В 2013 году была разработана схема регионального партнерства



Цели ФРИИ в регионах

- Дать шанс предпринимателям развить бизнес международного уровня в их городе
- Увеличить количество и повысить качество проектов и уровень бизнес-культуры во всей стране
- Способствовать повышению эффективности использования имеющейся инфраструктуры (бизнес-инкубатора, сообщества и т.д.) за счет предоставления ресурсов и экспертизы Фонда
- Создать единое смысловое поле терминов, сформировать стандарт в сфере акселерации интернет-проектов
- Создать поток качественных проектов в инвестиционные программы ФРИИ

Возможности, которые открывает партнерство с ФРИИ для регионов

- Увеличение количества проектов, приходящих к партнеру
- Улучшение качества этих проектов
- Доступ к инвестициям и экспертизе для проектов
- Повышение квалификации сотрудников
- Выход на федеральный уровень
- Создание истории успеха

Инструменты работы с региональными партнерами

- Обучение сопровождению проектов (сеть сертифицированных трекеров)
- Доступ к материалам (видео, методички) и контактам (выход на экспертов и инвесторов)
- Эффективные форматы вовлечения в предпринимательство и работу со стартапами
- Обучение и развитие сотрудников инфраструктурных организаций
- Импорт экспертизы и историй успеха из Москвы и других регионов

Взаимодействие с региональными партнерами

УСЛУГИ ФРИИ

- ✓ Онлайн-доступ к образовательному контенту, инструменты вовлечения в предпринимательство
- ✓ Консультации и рассылки
- ✓ Бюджет на приглашение экспертов
- ✓ Бюджет на проведение мероприятий + форматы мероприятий
- ✓ Обучение на трекеров сотрудников организации
- ✓ Оплата 1 человека (event + сопровождение стартапов из онлайн-Акселератора)

ОБЯЗАННОСТИ ПАРТНЕРА

- ⊙ Организация и поддержка мероприятий в сфере интернет-предпринимательства, формирование бизнес-ориентированного сообщества
- ⊙ Распространение информации о наборах в Акселератор ФРИИ
- ⊙ Использование образовательного контента ФРИИ в некоммерческих целях
- ⊙ Сопровождение проектов (трекинг)
- ⊙ Проведение мероприятий ФРИИ
- ⊙ Размещение онлайн-проектов на своей площадке

Партнерство с ФРИИ в рамках регионального Акселератора

УСЛУГИ ФРИИ

- ✓ Онлайн-доступ к образовательному контенту, инструменты вовлечения в предпринимательство
- ✓ Консультации и рассылки
- ✓ Обучение на трекеров сотрудников организации
- ✓ Акселерационная программа (контент + методички)
- ✓ Бюджет на приглашение экспертов
- ✓ Бюджет на проведение мероприятий + форматы мероприятий
- ✓ Оплата 1 человека (event + сопровождение стартапов онлайн-Акселератора + администратор Акселератора)
- ✓ Вознаграждение \$5000 при получении проектом инвестиции на стадии «seed»

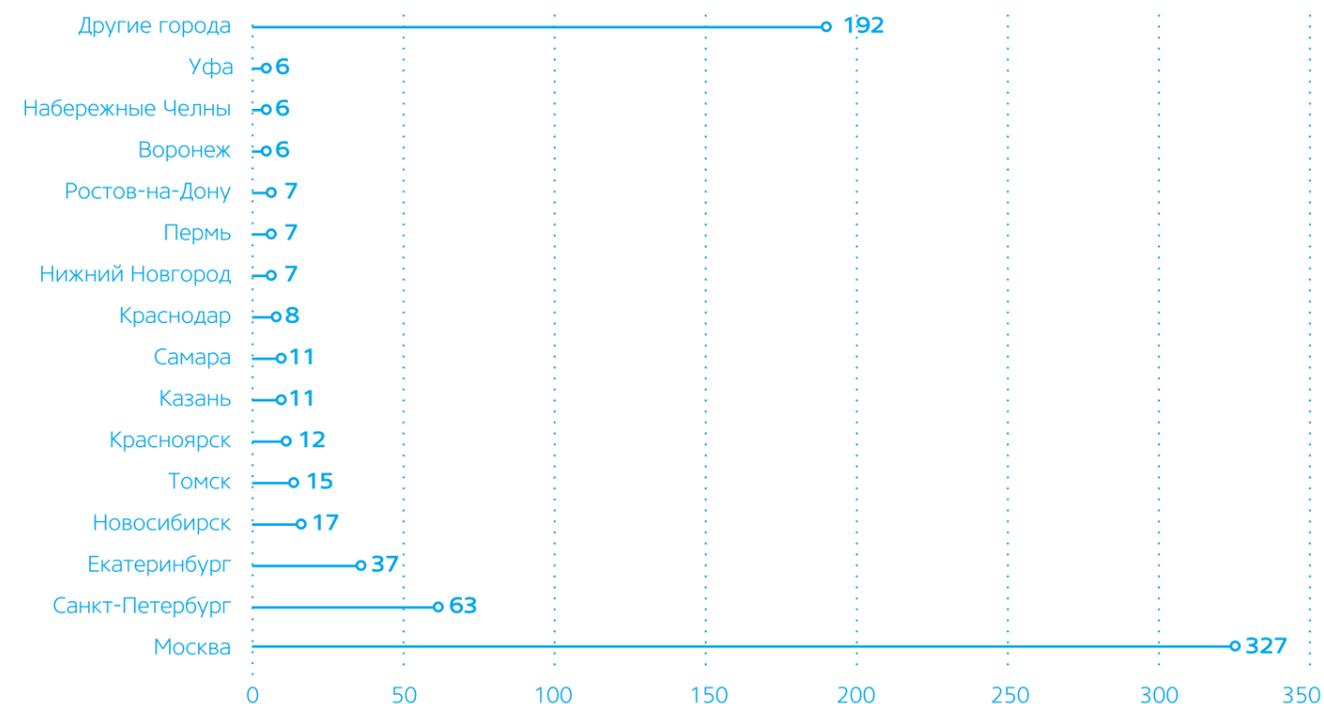
ОБЯЗАННОСТИ ПАРТНЕРА

- ⊙ Организация и поддержка мероприятий в сфере интернет-предпринимательства, формирование бизнес-ориентированного сообщества
- ⊙ Распространение информации о ФРИИ, о наборах в Акселератор
- ⊙ Использование образовательного контента ФРИИ в некоммерческих целях
- ⊙ Сопровождение проектов, включая проекты региона в онлайн-Акселераторе ФРИИ
- ⊙ Проведение мероприятий ФРИИ
- ⊙ Реализация акселерационной программы вместе с ФРИИ
- ⊙ Размещение проектов на своей площадке

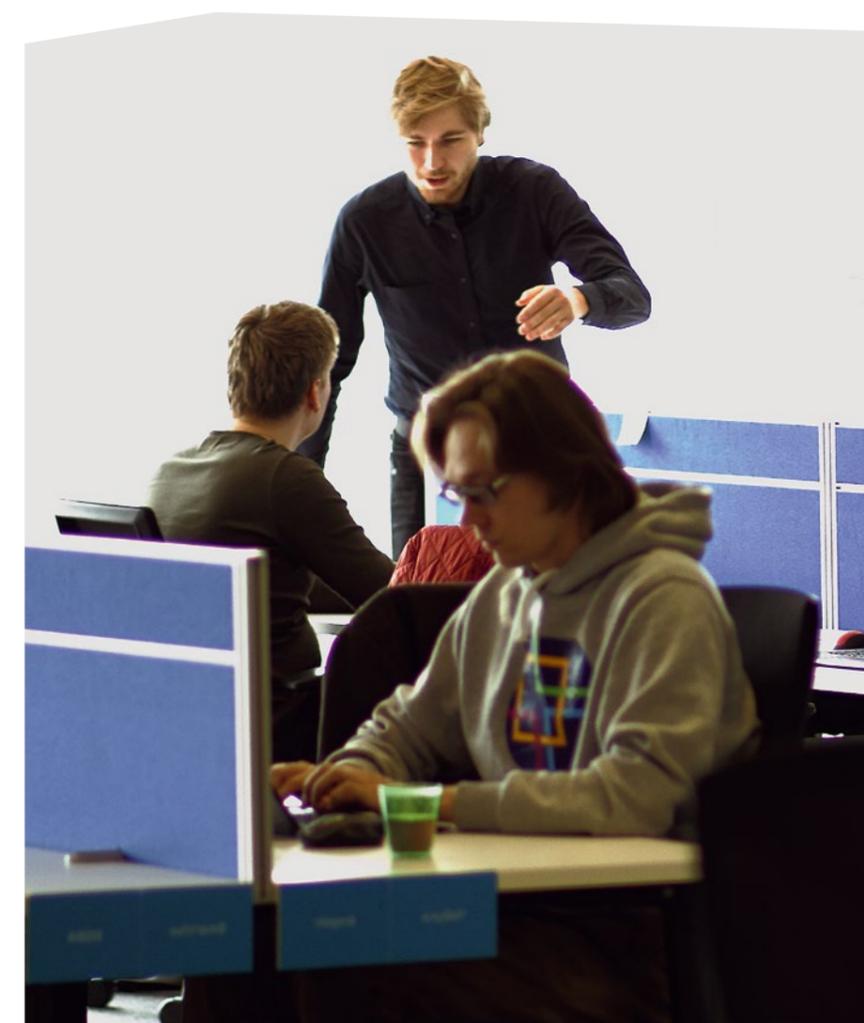
Выступление на конференциях и мероприятиях

Эксперты ФРИИ в 2013 году принимали активное участие в работе региональных конференций, способствуя развитию российской бизнес-культуры за пределами Москвы и пропагандируя собственный опыт работы со стартапами на ранних стадиях.

РЕГИОН, ДАТА	СОБЫТИЕ, ЦЕЛЬ УЧАСТИЯ	ОХВАТ АУДИТОРИИ	СОТРУДНИК ФРИИ
Нижний Новгород 27-29 августа	Конференция CloudsNN 2013 (2013.cloudsnn.ru) Переговоры с потенциальными партнерами в регионе, скаутинг проектов	30-40 проектов	Дарья Шубина
Иркутск 31 октября	Молодежная программа Форума Open Innovation Рассказ о деятельности ФРИИ	40 начинающих предпринимателей	Артем Азевич
Казань 31 октября	Молодежная программа Форума Open Innovation Рассказ о деятельности ФРИИ	60 начинающих предпринимателей	Наталья Федотова
Томск 31 октября	Конференция «Город IT» Проведение тренинг-консультаций для интернет-проектов, скаутинг проектов	15 проектов, 10 экспертов	Илья Королев, Дарья Шубина
Новосибирск 9-10 ноября	HackDay + консультации для партнера ФРИИ в регионе Скаутинг проектов, консультирование резидентов партнера ФРИИ	30 проектов	Трекер ФРИИ, Александр Журба
Пермь 23-24 ноября	Конференции GeekDay и DigitalVillage Проведение тренинг-консультаций для интернет-проектов, скаутинг проектов	20 проектов	Максим Чеботарев, Дарья Шубина
Екатеринбург 27-28 ноября	Выставка «Связь. Информация IT-Технологии» Проведение тренинг-консультаций для интернет-проектов, скаутинг проектов, открытые выступления о деятельности ФРИИ	40 проектов	Илья Королев, Дмитрий Калаев, Дарья Шубина
Киров 6 декабря	Конгресс-выставка «Наш город – Твой дом» Участие в панельной дискуссии о менторах, открытые выступления о деятельности ФРИИ	20 проектов	Дарья Шубина
Санкт-Петербург 6 декабря	Отбор проектов в Акселератор Ideal Machine Скаутинг проектов	15 проектов	Максим Чеботарев
Новосибирск 17 декабря	Тренинг-консультации для интернет-проектов от ФРИИ Проведение тренинг-консультаций для интернет-проектов, скаутинг проектов, открытые выступления о деятельности ФРИИ	20 проектов	Дмитрий Калаев, Дарья Шубина
Краснодар 20 декабря	Тренинг-консультации для интернет-проектов от ФРИИ Проведение тренинг-консультаций для интернет-проектов, скаутинг проектов, открытые выступления о деятельности ФРИИ	20 проектов	Наталья Федотова, Дарья Шубина

Региональное распределение заявок первого Акселератора

Чаще всего, пройдя акселератор и получив финансирование ФРИИ, компании возвращаются в свои регионы присутствия. Мы во ФРИИ считаем это более эффективным, в том числе для местной экономики. Несмотря на географическую удаленность проектов от Москвы, ФРИИ продолжает осуществлять мониторинг и контроль, а также консультационную поддержку проектов. После того как Фонд приобретает долю в компании (стадии «seed» или «round A»), в регион присутствия направляются представитель Фонда, финансовый и налоговый консультанты. Они настраивают систему управленческого учета, систему отчетности, выстраивают систему менеджмента. В дальнейшем Фонд помогает компании поддерживать взятый темп, стимулировать объем заказов. Основная задача Фонда — постоянно поддерживать развитие проекта, где бы он ни находился.



РАЗВИТИЕ ЭКОСИСТЕМЫ



Одна из ключевых задач Фонда развития интернет-инициатив — быть «организатором» российского национального интернет-рынка, в тесном взаимодействии с регуляторами и ведущими российскими компаниями, действующими в этом сегменте, оценивать существующие правоприменительные практики, те изменения, которые требуются национальному законодательству. Несмотря на естественную консервативность, российское право это динамическая система, которая должна отвечать требованиям времени, успешно конкурировать с иностранными правовыми системами, максимально содействовать развитию различных отраслей экономики, учитывать экономические реалии. В этом смысле интернет-отрасль не является исключением.

В 2013 году ФРИИ не только разрабатывал комплекты инвестиционных соглашений, уставных документов для портфельных компаний и внутренние положения, которые регламентировали его деятельность во взаимоотношениях с рынком, компаниями, партнерами, но и активно изучал правоприменительные

практики в ведущих, с точки зрения интернет-предпринимательства, странах. Была разработана стратегия юридической работы Фонда, которая не только включала в себя принципы взаимодействия с компаниями, которые ФРИИ финансирует, но также определяла способы решения тех проблем и вопросов, которые сегодня стоят перед российской интернет-индустрией в целом. Мы понимаем, что только сообща, общими усилиями всех участников национального рынка мы сможем понять потребности российской интернет-индустрии и выработать максимально прозрачные правила взаимодействия в отрасли. В конечном итоге это позволит существенно облегчить вопросы ведения интернет-бизнеса, его экспансию за рубеж, финансирование новых перспективных проектов, их интеграцию в бизнес-процессы и потребности крупных компаний и стратегических партнеров Фонда, сделать этот процесс более прозрачным и понятным, учитывающим экономические реалии.

Искендер Нурбеков,
директор по правовым вопросам и инициативам

Законодательные инициативы



Стратегия ФРИИ в области лоббизма и работы с законодательством

Разработка, проверка и реализация законодательно-правовых инициатив — это долгий процесс, который для ФРИИ является стратегическим. Без адекватной законодательно-правовой базы и судебной практики невозможно обеспечивать привлекательность России для предпринимателей, развивать интернет-предпринимательство, и рынок интернет-проектов в целом.

Деофшоризация, о которой сегодня много говорится в России, в первую очередь, по мнению специалистов Фонда, должна начинаться с обеспечения законодательно-правовой базы для венчурного инвестирования по российскому праву, в особенности в проекты ранних стадий, когда объект финансирования, по сути, еще не укладывается в строгие юридические рамки.

ФРИИ работает над поправками в законодательство в тесном сотрудничестве с другими заинтересованными сторонами. В частности, Фонд поддерживает инициативы Министерства связи и массовых коммуникаций в области законодательства, регулирующего опционные программы для менеджмента акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью, предоставляя свою экспертную помощь в этом вопросе.

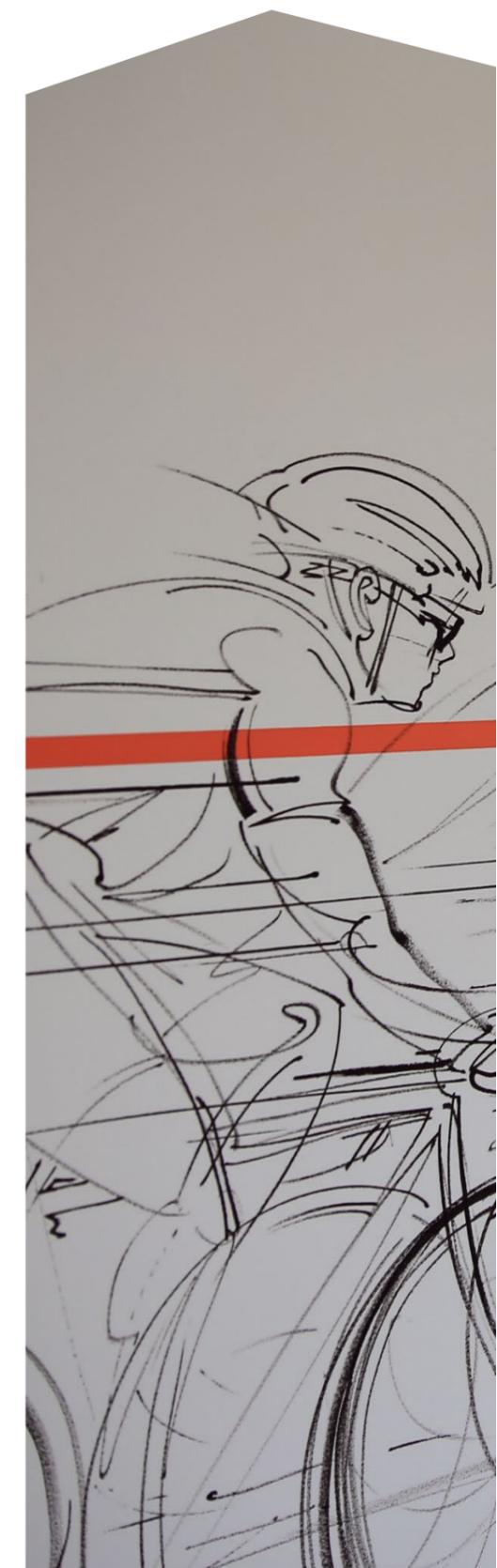
ФРИИ также предоставлял экспертную поддержку группе разработчиков под эгидой Фонда информационной демократии, которые сформировали достаточно продуманные и глубокие предложения по комплексному реформированию законодательства в области информационных технологий, интернета и связи.

Так как законодательные изменения призваны оказывать регулирующее воздействие на экономику, юристы Фонда в 2013 году занимались прежде всего оценкой экономики существующих бизнес-моделей. В частности, осенью-зимой 2013 года, совместно с компанией J'son & Partners, отобранной по результатам открытого запроса предложений (принимали участие ФГУ «Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации», компания Ernst & Young и другие), было проведено исследование иностранного опыта и возможных финансовых и бизнес-моделей краудинвестинга в России. Промежуточные результаты исследования презентовались на конференции «Открытые инновации».

ФРИИ столкнулся с тем, что его правовые инициативы требуют значительно более длительного и детального согласования, чем предполагалось. Они затрагивают глубинные вопросы российского права и правоприменительной практики, так как проблемы интернет-предпринимателей по большей части отражают состояние всего российского предпринимательства — на наш взгляд, разобщенного и разнородного. Важным этапом работы в этом направлении стал поиск форматов взаимодействия с существующими группами интересов и изучение позиций регуляторов, профессионального юридического сообщества и различных объединений лоббистов по вопросам, интересующим ФРИИ, прежде всего по принятию проекта поправок в Гражданский кодекс РФ (корпоративное право, обязательственное право, финансовые сделки). Летом-осенью и зимой 2013 г. состоялся ряд двусторонних встреч, было разработано концептуальное видение ФРИИ необходимых правовых реформ, подготовлены конкретные предложения по Гражданскому Кодексу РФ, некоторые из которых были реализованы в 2014 году на практике. Ввиду «чувствительности» описанных материалов и опасности неумышленного, но острого конфликта с различными группами интересов при ознакомлении без получения комментариев ФРИИ, они не публиковались и широко не распространялись.

Для того чтобы вносить поправки в существующее законодательство, необходимо понимать потребности предпринимателей, а также учитывать мнение их юристов. Поэтому ФРИИ активно взаимодействует с бизнес-сообществом и экспертами-юристами на разных уровнях.

Кроме того, юристы ФРИИ прорабатывают вопрос возможного перехода инвесторов при совершении сделок из иностранной юрисдикции и иностранного права в Россию. Одна из задач — создать для инвесторов и проектов из России такие условия, чтобы они могли совершать сделки в России, а не за рубежом. Юристы ФРИИ имеют опыт заключения сделок по английскому праву, на основе которого в Фонде вырабатывается практика переноса таких подходов в российское правовое поле. Таким образом, ФРИИ на собственном опыте вырабатывает понимание того, что необходимо менять в законодательстве.



Правовое сопровождение деятельности Фонда в 2013 году

В отчетном периоде правовой блок осуществлял деятельность по следующим направлениям:

1. Проведение финансово-экономического исследования зарубежного опыта краудинвестинга и возможных финансовых и бизнес-моделей краудинвестинга в России: создано финансово-экономическое обоснование предлагаемых правовых инициатив. Указанное финансово-экономическое исследование было публично обсуждено на конференции «Открытые инновации»;
2. Взаимодействие с Фондом информационной демократии по совершенствованию законодательства в области связи и информационных отношений;
3. Взаимодействия с Министерством связи и массовых коммуникаций в части поддержки инициатив по опционам и льготам для IT-компаний;
4. Проработка концепции законодательного регулирования краудинвестинга, иных форм инвестирования и общего регулирования интернет-предпринимательства и ИТ-бизнеса.
5. Проработка поручений Президента РФ Владимира Путина (по итогам встречи 5 ноября) по необходимым изменениям законодательства.

Разработан должностной функционал и требования к опыту и квалификации, а также осуществлен найм запланированного персонала в правовой блок.

На основании технических заданий от ответственных функциональных блоков Фонда описаны и письменно зафиксированы бизнес-процессы инвестиционных комитетов Фонда, экспертного совета Фонда, процедура отбора проектов на финансирование Фондом, закупок товаров, работ, услуг для нужд Фонда, процедура создания и управления дочерними обществами, одобрения крупных сделок и сделок с заинтересованностью и другие. По итогам отбора в первый Акселератор ФРИИ совместно с ответственными функциональными блоками Фонда на основании их технических заданий ряд положений Фонда в части отбора

и финансирования проектов, деятельности экспертного совета и инвестиционных комитетов были улучшены и переработаны.

В ходе обсуждения и одобрения положений Фонда силами правового блока и административного департамента Фонда обеспечено детальное и глубокое обсуждение проектов правовых актов Фонда с членами Правления Фонда, в результате которого учтены замечания и предложения членов Правления Фонда.

В результате разработки и согласования бизнес-процессов Фонда внутри Фонда и с членами Правления Фонда были приняты следующие внутренние положения:

- Инвестиционная политика Фонда развития интернет-инициатив
- Положение «Об экспертном совете Фонда развития интернет-инициатив»
- Положение «О мониторинге проектов Фонда развития интернет-инициатив»
- Положение «О выходе из проектов Фонда развития интернет-инициатив»
- Положение «О порядке принятия решений Правлением Фонда путем проведения заочного голосования»
- Положение «Об Инвестиционном комитете по коммерческим проектам, осуществляемым посредством информационно-телекоммуникационной сети интернет, Фонда развития интернет-инициатив»
- Положение «Об Инвестиционном комитете по социально значимым проектам, осуществляемым посредством информационно-телекоммуникационной сети интернет, Фонда развития интернет-инициатив»
- Положение «О комиссиях, комитетах, советах и иных совещательных органах Фонда развития интернет-инициатив по направлениям деятельности Фонда»
- Положение «О филиалах и представительствах Фонда развития интернет-инициатив»
- Положение «О хозяйственных обществах, создаваемых Фондом развития интернет-инициатив, порядке участия в хозяйственных обществах, товариществах на вере в качестве

вкладчика, порядке создания и участия в некоммерческих организациях и вступления в ассоциации и союзы»

- Положение «Об Аудиторском комитете при Правлении Фонда развития интернет-инициатив»
- Положение «О Комитете по оценке персонала при Правлении Фонда развития интернет-инициатив»
- Положение «О Комитете по стратегии при Правлении Фонда развития интернет-инициатив»
- Положение «О порядке отбора проектов, соответствующих целям деятельности Фонда развития интернет-инициатив»
- Положение «О Попечительском совете Фонда развития интернет-инициатив»
- Положение «О Региональном комитете при Правлении Фонда развития интернет-инициатив»
- Положение «О Ревизионной комиссии Фонда развития интернет-инициатив»
- Положение «О закупках».

В 2013 г. разработана структура сделок с компаниями стадии «pre-seed» с учетом требований Фонда о приобретении доли и обеспечении корпоративного контроля проектов, траншевой оплате для отсеивания неуспешных проектов в ходе акселерационной программы. Подготовлены необходимые формуляры документов:

- Инвестиционное соглашение
- Договор об осуществлении прав участников
- Устав
- Заявление Фонда о принятии его в общество
- Заявление Фонда о зачете денежных требований к обществу
- Решение Генерального директора о созыве Общего собрания участников
- Уведомление участникам Общества о проведении Общего собрания участников
- Протокол Общего собрания участников
- Решение единственного участника.

Также был подготовлен ряд документов, предусмотренных положением об отборе, например, согласие на обработку персональных данных сотрудников и собственников финансируемых компаний, согласие заявителя на реализацию проекта определенным юридическим лицом.

Опыт Фонда по закрытию сделок для финансирования проектов, отобранных в Акселератор, мы оцениваем как уникальный — не только для российского, но и для международного рынка.

В течение 2-3 недель после принятия решения Фонда о финансировании был сформирован пакет из описанных выше документов в отношении каждого из 29 проектов, одобренных Инвестиционным комитетом по коммерческим проектам Фонда на финансирование в целях акселерации. Для подготовки указанных выше документов на каждый профинансированный проект в течение трех недель после отбора 50 проектов на акселерацию (01 октября 2013 г.) были сформулированы КПЭ на период акселерации, а также было собрано досье, включающее паспорта сотрудников и собственников компании, выписки из Единого государственного реестра юридических лиц и т.д. Было организовано секретарское оформление и подписание документов со стороны Фонда и проектов. С не менее чем 10 компаниями до подписания документов юристами Фонда был оперативно проведен раунд дополнительных разъяснений и переговоров по телефону и лично, несмотря на небольшой размер инвестиций и раннюю стадию проектов. По итогам оплаты первого транша финансирования Фондом успешно проведена разъяснительная работа с рядом региональных подразделений Федеральной налоговой

службы РФ по причине отказа в регистрации прав Фонда, как нового участника компании, в том числе из-за нестандартных юридических механизмов, использованных ФРИИ.

В 2014 году при закрытии сделок по итогам отбора во второй Акселератор существующая технология подготовки и закрытия была доработана с учетом полученного опыта и частично автоматизирована за счет использования ИТ-систем Фонда.

Общее число отобранных на акселерацию проектов ранних стадий, сделки по которым закрывались Фондом за период октябрь 2013 — май 2014 годов, составило не менее 55. По большинству проектов происходило документальное оформление второго транша финансирования, в ходе которого требовалось проведение дополнительного общего собрания участников общества для увеличения его уставного капитала в интересах ФРИИ.

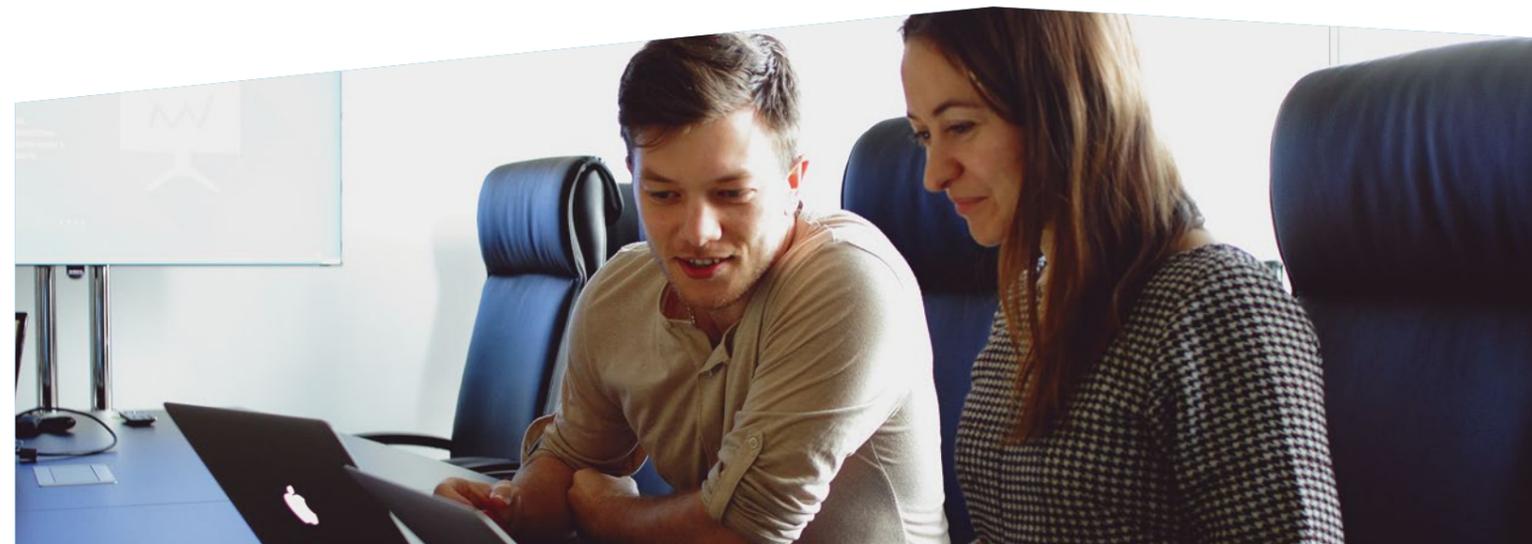
В декабре 2013 года правовым блоком Фонда сформирован и задокументирован по техническим заданиям ответственных функциональных блоков новый бизнес-процесс по отбору компаний стадии «seed» и «pre-seed» в Акселератор и на финансирование.

Основным вызовом с точки зрения юридической работы по сделкам финансирования проектов ранней стадии, отобранных на акселерацию, остается невозможность эффективно, быстро и экономически целесообразно провести проверку юридических рисков и юридической связи команды и активов с финансируемой компанией. Данный вызов в целом характеризует правовую работу при финансировании проектов ранней стадии и на текущем

рынке частично снимается за счет усреднения и ослабления стандартов юридической проверки и подготовки документов по сделке в обмен на скорость рассмотрения проектов и закрытия сделок — при условии высокого аппетита инвестора к риску. Таким образом, юридическая проверка проектов, финансируемых в целях акселерации, не производится.

В ходе стандартной корпоративной работы в 2013 году сформированы следующие документы и положения: согласие на обработку персональных данных, соглашение о режиме получаемой информации, соглашение о раскрытии проектами для целей Акселератора и пользователей краудинвестинговой платформы текущих и итоговых (частичное/полное раскрытие) данных трекинга, образец соглашения о неразглашении (на переговоры Фонда с проектами, рассматриваемыми на предмет финансирования).

Разработаны различные внутренние документы Фонда, в том числе формы протокола об отборе проектов экспертным советом Фонда, согласий от физических лиц и юридических лиц на реализацию проекта другим юридическим лицом, проектов Приказов Директора Фонда об утверждении анкеты на ранжирование и анкеты на экспертную оценку, других Приказов.



Оценка необходимых законодательных изменений

Одной из основных задач, которая стоит перед ФРИИ, является **ликвидация или ослабление тех барьеров**, которые мешают развитию рынка интернет-инвестирования и лежат **в законодательно-правовой сфере**.

В частности, одними из самых современных методов инвестирования в глобальном интернет-сообществе являются методы коллективного инвестирования (краудинвестинг) и целевого финансирования (краудфандинг) интернет-проектов.

Эта практика является новой не только для России, но и для всего мира. Краудинвестинг сегодня — один из наиболее эффективных инструментов для финансирования перспективных проектов без привлечения на начальном этапе значительных средств от стратегических инвесторов или фондов. Однако процесс внедрения этой практики в действующее законодательство — долгий и затратный. По нашим оценкам, прежде чем модель краудинвестинга начнет активно применяться на российском рынке, пройдет от 3 до 5 лет. Даже в странах-пионерах этого подхода, таких как США, до сих пор окончательно не решены все вопросы и не учтены все нюансы подобного инвестиционного подхода. По этой причине для применения концепции краудинвестинга необходима постепенная доработка существующего законодательства.

В 2013 году аналитический департамент и департамент правовых инициатив ФРИИ активно занимались исследовательской деятельностью существующих мировых практик в этой области, а также анализом регуляторных факторов, влияющих на рынок краудинвестинга и краудфандинга в РФ и в других странах.

Эти исследования продолжатся и в 2014 году. Проведенная аналитическая работа позволила начать подготовку предложений по соответствующему изменению законодательно-правовой базы РФ.

Кроме того, деятельность интернет-бизнеса находится под влиянием не только лишь финансового и гражданского права. Серьезным фактором является административное регулирование сферы информационных и телекоммуникационных технологий, вопросов информационной безопасности, финансовое и налоговое регулирование. Например, на интернет-торговлю сильно влияет таможенная политика и таможенное регулирование.

Также для успешной предпринимательской и инвестиционной деятельности в высокотехнологичной области, которой, без сомнений, является сфера интернет-технологий, критически важными являются вопросы правовой охраны интеллектуальной собственности, патентно-аналитической работы.

Данные вопросы находятся под пристальным вниманием правового блока ФРИИ. В 2013 году начался их анализ и исследование мировых практик по вопросам их решения, а также была организована работа с бизнес-сообществом по аккумуляции и формулированию потребностей в правовой области с его стороны.

Коммуникации



ФРИИ в СМИ в 2013 году

Агентство медийных исследований Ex Libris по заказу ФРИИ провело **исследование присутствия ФРИИ в информационном поле в 2013 году**. Это исследование проводилось по базе центральных, региональных и зарубежных печатных и электронных изданий, а также телевидения и радио.

В исследовании учитывались как количественные, так и качественные показатели информационного присутствия ФРИИ и других игроков рынка венчурного капитала в СМИ, среди которых:

- Динамика упоминаемости ФРИИ и других компаний инвестиционного рынка за период
- Эмоциональных тон упоминаний компаний
- Упомятаемость компаний в СМИ различных типов и уровней (федеральные, региональные, иностранные)
- Географическое распределение упоминаемости ФРИИ и конкурентов
- Основные инфоповоды упоминаний компаний
- Спикерская активность представителей компаний.

Также были проанализированы интегральные показатели эффективности работы пресс-службы:

- Динамика PR Value
- Динамика Media Outreach
- Perfectness Rate.

Лидером по спикерской активности среди всех топ-менеджеров ФРИИ в 2013 году стал **директор ФРИИ Кирилл Варламов (194 публикации)**.

Основные темы комментариев спикера:

- Финансирование Фонда в рамках встречи с Владимиром Путиным (121 публикация)
- Запуск краудинвестинговой платформы Starttrack.ru (13 публикаций)
- Финансирование 30 начинающих предпринимателей в рамках проекта «Стартапы в интернете» (11 публикаций).

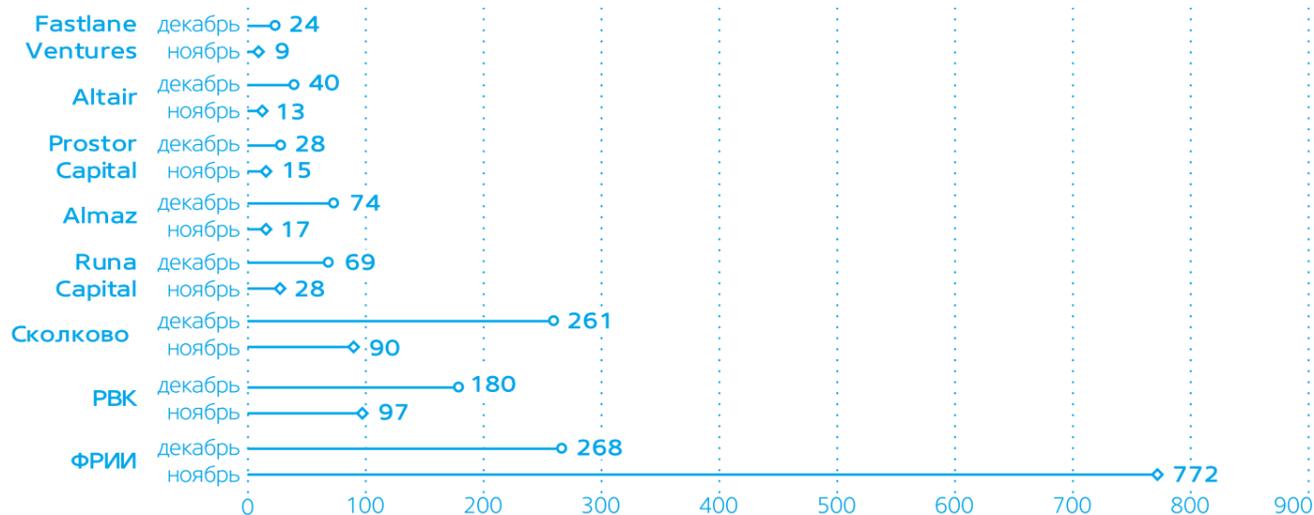
Комментарии **директора акселерационных и образовательных программ ФРИИ Дмитрия Калаева** зафиксированы в 8 статьях. Основные темы комментариев:

- Опыт создания менторского сообщества на примере Клуба менторов в Екатеринбурге (2 публикации)
- Развитие IT-отрасли Екатеринбурга (2 публикации).

В 6 статьях размещены комментарии **Искендера Нурбекова, заместителя директора ФРИИ по правовым вопросам**. Основной темой цитат спикера стали преграды российского законодательства при запуске краудинвестинга (6 публикаций).



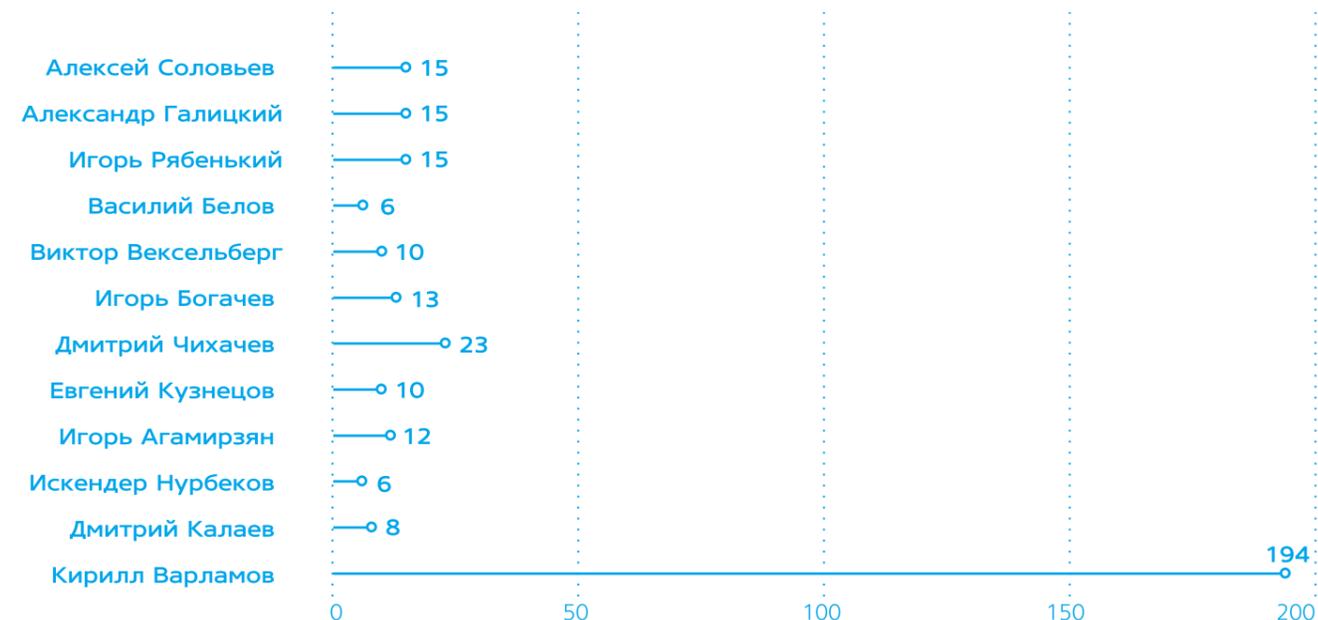
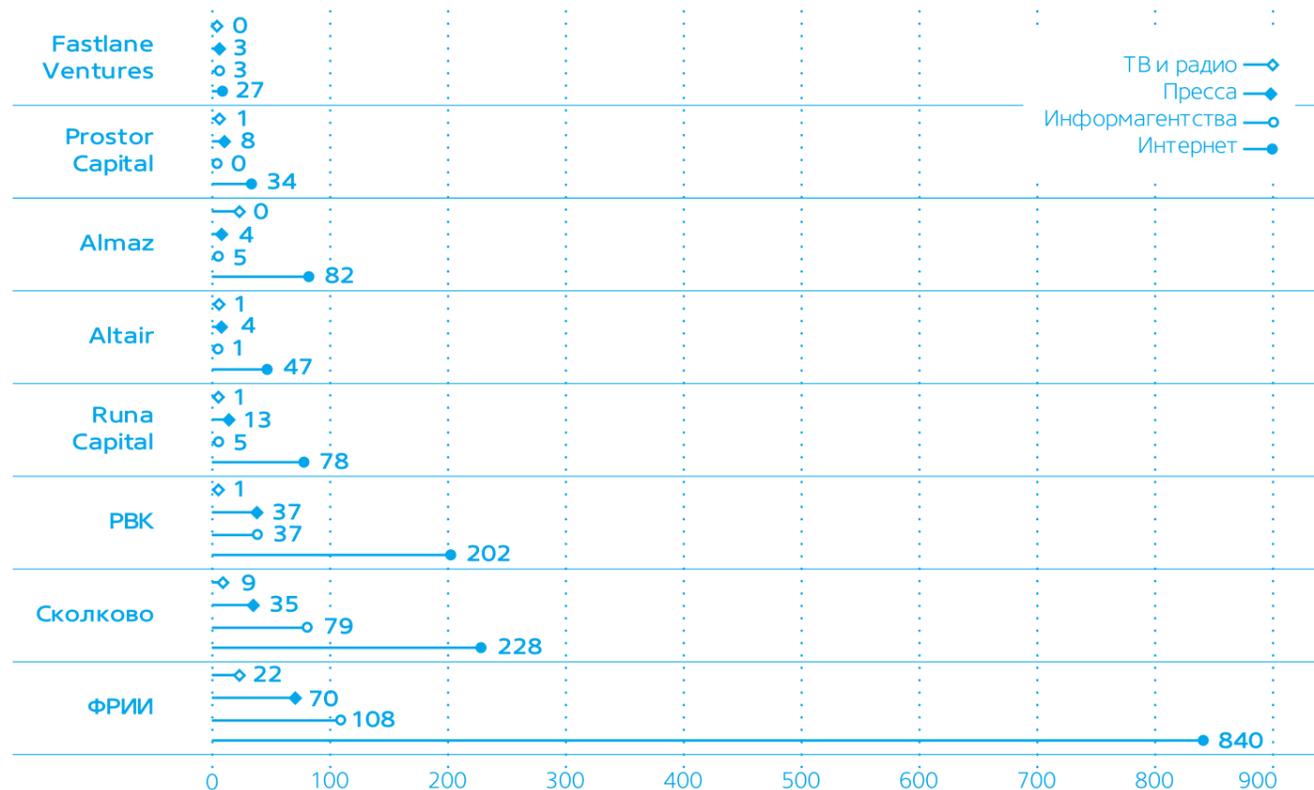
Упомятаемость компаний по месяцам



Наибольший интерес к событиям всех институтов развития проявили интернет-источники. К числу основных интернет-ресурсов, ориентированных на освещение событий с участием ФРИИ, можно отнести: Bezformata.ru, Firma.ru, Renavigator.ru, Roem.ru, Dasreda.ru. Наибольшее число опубликованных статей на перечисленных ресурсах представляют собой новостные и обзорные материалы о встрече Владимира Путина с участниками проекта «Стартапы в интернете». В качестве основных информационных агентств, опубликовавших материалы с упоминанием ФРИИ, можно выделить: «ПРАЙМ», «ИТАР-ТАСС», «РИА Новости», «РосБизнесКонсалтинг», Fedpress.ru. Среди печатных изданий также лидируют федеральные СМИ: «РБК daily», «Ведомости», «Секрет фирмы», «Российская газета», «Компания».

Встреча Владимира Путина с участниками проекта «Стартапы в интернете» была освещена в репортажах и обзорах радиостанций «Вести ФМ», «РГРК Голос России», «Финам ФМ», а также телекомпаний «ТВ Центр» и «НТВ».

Упомятаемость ФРИИ в различных типах СМИ



Основные выводы присутствия ФРИИ в СМИ

- В исследуемый период ФРИИ занял лидирующие позиции по упоминаемости в СМИ. Высокая упоминаемость была обеспечена освещением встречи Владимира Путина с участниками проекта ФРИИ «Стартапы в интернете» (40% всех публикаций о ФРИИ).
- В декабре информационные поводы ФРИИ в меньшей степени привлекали внимание СМИ. Однако, в декабре увеличилось в процентном соотношении количество контекстных упоминаний исследуемого объекта. Если в ноябре контекстные материалы составляли 40% от всех публикаций с упоминанием ФРИИ, то в декабре этот показатель увеличился до 66%.
- Интерес СМИ к проведению встречи Владимира Путина с участниками проекта «Стартапы в интернете» может быть обусловлен непосредственным участием самого Президента. Это событие вызвало интерес и региональных СМИ, освещавших его с точки зрения одобрения их региональных стартапов. Другие информационные поводы ФРИИ не получили столь широкого освещения. Вместе с тем можно отметить их разнообразие.
- В исследуемый период зафиксировано значительное количество материалов с упоминанием большинства институтов развития. СМИ освещали проведение основных мероприятий в области венчурной индустрии.
- В ноябре-декабре заметное количество позитивных публикаций способствовало формированию благоприятного информационного поля вокруг исследуемого объекта. Объем негативно окрашенных материалов был незначительным. Основной тезис, содержащийся в неблагоприятных материалах СМИ и комментариях спикеров, заключается в негативном влиянии ФРИИ на позиции отечественных венчурных фондов: его создание «усложнило конкуренцию инвесторов».
- Информационные поводы ФРИИ привлекли наибольшее внимание федеральных интернет-изданий. Вместе с тем, основные события с участием исследуемого объекта получили должное распространение в массовых источниках с широким медиаохватом (как в интернет-ресурсах, так и в информационных агентствах, федеральном ТВ и радио).
- Исследуемый период показал высокую спикерскую активность представителей ФРИИ. Во многом данный показатель был обеспечен тиражированием комментариев директора Фонда ФРИИ Кирилла Варламова в рамках встречи с Владимиром Путиным (121 из 223 всех комментариев представителей Фонда развития интернет-инициатив).
- Высокая спикерская активность, значительное количество благоприятных материалов, освещение информационных поводов Фонда на ресурсах с широким медиаохватом способствовали формированию наибольшей продуктивности медиаприсутствия исследуемого объекта по сравнению с другими институтами развития.
- Относительно высокое качество публикаций было обеспечено и за счет жанрового характера материалов. В исследуемый период зафиксировано 29 материалов с участием ФРИИ, соответствующих параметрам Top Story.

ФРИИ и работа с целевыми аудиториями в 2013 году

В рамках департамента общественных связей и маркетинга была разработана коммуникационная стратегия ФРИИ с задействованием всех целевых аудиторий.

Коммуникационная стратегия



По показателям «крупнейшие игроки рынка» и «общая узнаваемость» ФРИИ входит в тройку лучших.

ФРИИ были достигнуты хорошие позиции и по таким показателям, как «доступность и удобство работы» (1 место), «значимость для отрасли» (2 место) и «инновационность» (3 место).

В экспертном сообществе сложилось несколько «моделей восприятия» ФРИИ:

- как субъект, оказывающий государственную поддержку;
- как посевной инвестор, но и как инвестор на последних стадиях;
- как стартовая точка для ведения бизнеса, но и как инфраструктура, развивающая рынок в целом.

По мнению экспертов, сейчас на рынке лучшая команда у ФРИИ. Она оценивается как команда профессионалов, пришедших из бизнеса, команда лучших специалистов отрасли. Также команду Фонда воспринимают как молодую, активную, готовую рисковать, с которой приятно работать.

Кирилл Варламов занимает 4 место в рейтинге узнаваемости первых лиц фондов. Эксперты оценивают его как открытого для общения профессионала своего дела, человека, с которым приятно работать и вести деловые отношения, а также как предпринимателя.

В рамках реализации коммуникационной стратегии ФРИИ была проведена масштабная работа по присутствию ФРИИ в СМИ. Уже в ноябре-декабре 2013 года ФРИИ стал лидером по упоминаемости в СМИ среди институтов развития.

Основное внимание журналистов в ноябре привлекла встреча Владимира Путина с участниками проекта «Стартапы в интернете». Данные сообщения составляют 40% от всего массива зафиксированных материалов в исследуемый период. В декабре основные информационные поводы ФРИИ в меньшей степени привлекли внимание обозревателей (упоминаемость снизилась почти в 3 раза). К числу основных тиражируемых событий с участием ФРИИ можно отнести подведение итогов премии «Стартап года 2013», проведение конференции «IT-Тренды 2014» с участием Дмитрия Калаева. Вместе с тем в декабре значительно возросла упоминаемость в СМИ РВК и «Сколково» (в 2 и в 3 раза соответственно).

Продвижение и коммуникации в социальных медиа

Помимо работы со СМИ, коммуникация с целевыми аудиториями была построена посредством социальных сетей. Были созданы официальные группы, страницы и сообщества ФРИИ в социальных сетях:

- Facebook — 2 254 пользователя (средний охват 9 281 пользователь в месяц);
- «ВКонтакте» — 3 377 пользователей (средний охват 13 290 пользователей в месяц);
- Twitter — 475 подписчиков;
- «Одноклассники» — 210 участников.

Восприятие Фонда в отраслевой среде

Согласно исследованию Фонда общественного мнения, проведенному по заказу ФРИИ, на рынке и в отраслевом сообществе уже в 2013 году сложилось несколько моделей определенного восприятия Фонда, а именно:

- Субъект, оказывающий государственную поддержку, как посевной инвестор а также как инвестор на последних стадиях
- Как стартовая точка для ведения бизнеса, а также инфраструктура, развивающая рынок в целом.

Сегодня отраслевые эксперты отмечают, что пока оценивать деятельность ФРИИ очень сложно, т.к. Фонд только начал свою работу. Тем не менее уже сейчас экспертное сообщество позитивно оценивает такую активность ФРИИ, как высоко рискованные вложения в проекты на ранней стадии; развитие инфраструктуры для венчурного рынка, т.е. общий вектор работы Фонда.

Негативную оценку и настороженность экспертов вызывают отсутствие четкой стратегии инвестиционной политики, отсутствие деятельности по масштабированию успешной модели Акселератора, а также роль государства как «основателя» и основного поставщика денег для работы Фонда.

К особенностям ФРИИ, отличающим его от других фондов, эксперты относят:

- Активные вложения на уровне идеи и помощь проектам на стадии развития (проекты с высокой долей риска)
- Широкое поле инвестиций/массовый отбор проектов, специализация на интернет-стартапах
- Сохранение самостоятельности, не смотря на государственную форму организации.

Среди направлений деятельности ФРИИ эксперты отдельно выделяли: программу акселерации, «предпосевное/посевное» инвестирование, коворковый венчур, инкубатор, учебные программы.

Тем не менее по состоянию на конец 2013 года узнаваемость предлагаемых продуктов в экспертном отраслевом сообществе все же была низка. Решение этой задачи, связанной с позиционированием и распространением информации о Фонде, включено в план деятельности на 2014 год.

Команда ФРИИ воспринимается как профессиональная, активная, с бизнес-бэкграундом и хорошей PR-составляющей. Однако эксперты затруднились назвать кого-нибудь из команды ФРИИ, кроме первого лица Фонда Кирилла Варламова. В целом Фонд пока остается не персонализированным, и чаще с ним ассоциируются слова «государственный», «государство», «акселератор».



Мнение экспертов и участников рынка о Фонде

Подборка цитат из публикаций и мнение отраслевых экспертов о Фонде показывают положительную динамику изменения общественного мнения к ФРИИ, произошедшую за 2013 год. Как именно менялось отношение к Фонду, отражено в соответствующих разделах.

Коммерсантъ®

Отношение к ФРИИ в венчурной среде еще год назад было или нейтральным, или критическим, но Фонд совершил ловкий маневр, чтобы переубедить скептиков. В работе ФРИИ тем или иным образом приняли участие почти все заметные игроки венчурного рынка. «ФРИИ, как пылесос, всасывает в себя всех инвесторов и специалистов, — шутит бывший партнер и сооснователь фонда Genezis Capital Александр Журба. — Все, кто в России успел сделать что-то заметное, уже поучаствовали в работе Фонда как консультанты, эксперты или лекторы». Журба признается, что до запуска Акселератора относился к ФРИИ довольно критично: «Когда околосударственная структура получает миллиарды на развитие в стране интернет-инициатив, это автоматически вызывает скепсис. Но, посмотрев на Фонд изнутри и став консультантом для нескольких стартапов, я понял, что они делают работающую историю».

www.kommersant.ru/doc/2405361

Идея российской платформы для краудинвестинга интересна, говорит партнер фонда Runa Capital Андрей Ближнюк. «Но дьявол в деталях. AngelList сегодня пользуется таким успехом в немалой степени за счет сетевого эффекта и наличия большого количества инвесторов, с одной стороны, и стартапов — с другой», — поясняет он. «Не думаю, что краудинвестинг в России необходим, — говорит основатель фонда Altair Capital Игорь Рябенский. — По крайней мере, должно пройти какое-то время, чтобы рынок образовался, в том числе и в плане инвестиционной грамотности». Маленькие суммы для инвестиций могут вызвать ничем не обоснованный ажиотаж и раздутие «мыльных пузырей», предупреждает он.

www.kommersant.ru/doc/2333164

«В большинстве венчурных фондов команда инвестирует, в том числе свои

средства и рискует ими. Например, в Runa Capital мы рискуем личными деньгами. Как ФРИИ сможет повысить эффективность вложений без ответственности за решения личными деньгами? В мировой практике примеров успешных прямых инвестиций в технологические компании со стороны государства пока не было», — говорит партнер фонда Runa Capital Дмитрий Чихачев.

www.kommersant.ru/doc/2319136

«Условия от ФРИИ суперские, но они больше подходят командам, у которых, кроме идеи, ничего нет», — говорит гендиректор нижегородского стартапа «Банкрот.инфо» Дмитрий Рождественский.

www.kommersant.ru/doc/2319136

При этом ФРИИ может оказать медвежью услугу частным инвесторам. Перспективных проектов в России не так уж много. «Если государство начинает конкурировать на одном из рынков, то конкуренция, как правило, быстро заканчивается», — считает управляющий директор венчурного фонда Prostor Capital Алексей Соловьев. Зачем стартапам бороться за частные инвестиции, если государство готово раздавать деньги на льготных условиях?

www.kommersant.ru/doc/2319136

Как объясняет Варламов, российским стартапам для того чтобы выжить, не хватает финансирования на начальных стадиях. «Мы посмотрели практики, как поддерживаются такие проекты во всем мире. Принято это делать через программы акселерации. В России до нашей инициативы всего около трех десятков проектов в год проходили через программу акселерации полноценно. Мы рассчитываем увеличить эту мощность примерно в пять раз», — пообещал глава ФРИИ Путину. Планы у ФРИИ масштабные: за три года вырастить в акселераторе около 500 проектов, еще в 400 проинвестировать на следующей стадии. Объем ФРИИ — 6 млрд руб., то есть примерно \$200 млн. Он намерен инвестировать не только сам, но и привлекать к делу

частные фонды, работающие на российском венчурном рынке. Еще две идеи, которые собирается осуществить ФРИИ, — создание «Клуба ангелов», где начинающие бизнес-ангелы могли бы учиться азам инвестирования и знакомиться со стартапами, и открытие площадки коллективных инвестиций StartTrack наподобие американской платформы для инвесторов Angellist. Варламов подчеркивает, что ФРИИ будет работать в «вечнозеленом режиме»: деньги, которые он станет вкладывать, вернутся с прибылью, достаточной для того, чтобы фонд существовал бесконечно долго. Владимир Путин, услышав о вечнозеленом режиме, отреагировал мгновенно: «Непонятно, куда я попал вообще. Это первый раз, когда я слышу, что денег достаточно». Позже президент добавил: «Если потребуется, если вы увидите, что объемы расширяются и есть необходимость расширить и финансовую поддержку, — мы источники найдем».

Опрошенные СФ партнеры частных венчурных фондов, инвестирующих в России, к инициативам ФРИИ отнеслись скорее положительно. «Появляется еще один институт развития. У нас есть три института развития: «Роснано», РВК, Сколково. Теперь появляется четвертый. При всех ошибках этих институтов новость все-таки положительная. Я думаю, это лучше, чем разовые фонды, которые возникают на деньги каких-то олигархов», — говорит Александр Галицкий из Almaz Capital. «Мне нравится сама идея того, что еще одной командой создается такая стартаперская тема. Это выглядит как некая альтернатива Сколково, а альтернатива — это всегда хорошо, — говорит управляющий партнер фонда Bright Capital Борис Рябов. — Мне будет очень обидно, если это превратится во что-то грустное, скованное бюрократией и государственным популизмом. Я очень не хотел бы, чтобы такое произошло».

www.kommersant.ru/doc/2342344

ВЕДОМОСТИ

THE WALL STREET JOURNAL | FINANCIAL TIMES

О планах создать фонд поддержки интернет-компаний объявлял в ноябре 2012 г. Президент Владимир Путин. Основной задачей фонда он назвал финансовую и экспертную помощь предпринимателям, реализующим «общественно значимые интернет-проекты». Но средства фонда — не бюджетные, их перечисляют российские компании, уточняет Варламов, не называя их. Пресс-секретарь президента Дмитрий Песков сказал, что не знает, участвуют ли в финансировании фонда госкомпании. ФРИИ финансируют крупные олигархические структуры, слышал сотрудник крупного инвестфонда. Источник в госструктуре предполагает, что в проекте может участвовать и «Сбербанк». На мартовской встрече с членами наблюдательного совета Агентства стратегических инициатив Путин предложил президенту Сбербанка Герману Грефу, чтобы банк поддержал фонд: «Надо помочь ребятам наладить работу <...> И какие-то денежки нужны будут». Представитель Сбербанка в пятницу отказался от комментариев.

www.vedomosti.ru/tech/news/14167301/rossijskim-startapam-sobrali-6-mlrd-rub#ixzz30J5oPefa

В целом в России не хватает фондов, готовых нести расходы, связанные не только с инвестициями, вопрос лишь в том, насколько хорошо фонду удастся реализовать эту идею, рассуждает управляющий партнер Almaz Capital Partners Александр Галицкий. Но акселераторы работают с самыми рискованными проектами и из них выходит всего несколько процентов успешных компаний, предупреждает он. А затраты велики: на каждый стартап акселератор тратит за три месяца в среднем до \$45 000 (с учетом оплаты оборудования, офиса, тренингов), а ежегодно через акселератор проходит 50-100 таких компаний. Хорошо, что фонд не использует бюджетные деньги: не очень понятно, как бы он объяснял прокуратуре закрытие проинвестированных проектов, резюмирует Галицкий.

www.vedomosti.ru/tech/news/14167301/rossijskim-startapam-sobrali-6-mlrd-rub#ixzz30J5oPefa

[rub#ixzz30J5oPefa](http://www.vedomosti.ru/tech/news/23542641/v-regiony-za-startapami#ixzz30J4gEFc7)

По мнению главы фонда AltairCapital Игоря Рябенского, проект ФРИИ напоминает образовательную программу для стартапов, которая и должна быть безвозмездной — брать долю в проекте будет правильным только на следующем этапе.

www.vedomosti.ru/tech/news/23542641/v-regiony-za-startapami#ixzz30J4gEFc7

Хорошо, если государство займется посевным финансированием стартапов, говорит основатель инкубатора Farminers Игорь Мацанюк. Этого особенно не хватает в регионах, неплохая ситуация разве что в Новосибирске и Казани (благодаря давно сложившейся академической среде). В остальных регионах до сих пор люди не понимают, как делать бизнес, и этому надо обучать, а поднимать такой проект по всей стране можно только с помощью государственной инициативы, резюмирует он.

<http://www.vedomosti.ru/tech/news/14167301/rossijskim-startapam-sobrali-6-mlrd-rub#ixzz30J5oPefa>





Раздел 3

ОТЧЕТНОСТЬ

Команда ФРИИ

81

Организационная структура

84

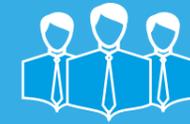
Финансовая отчетность

87

Бухгалтерский баланс

88

Команда ФРИИ



Варламов Кирилл Викторович
директор

В 2001 году основал компанию «Наумен» и до 2009 года занимал должность исполнительного директора, а в дальнейшем — генерального директора. Обладает опытом работы в качестве инженера и программиста. В 1996 году окончил Уральский государственный технический университет, прошел обучение в Институте переподготовки кадров УГТУ. В 2012 году окончил Московскую школу управления «Сколково», Executive MBA. Прошел обучение по целевой программе управления качеством (Total Quality Management), Университет «Брэдли» (Пеория, США) и стажировку в компании Caterpillar; закончил Президентскую программу по подготовке управленческих кадров по направлению «менеджмент» и прошел стажировку в Великобритании. Входит в состав правления Российского управленческого сообщества. В ноябре 2012 года стал победителем национального этапа международного конкурса компании Ernst & Young «Предприниматель года» в номинации IT.



Калаев Дмитрий Владимирович
директор акселерационных
и образовательных программ

Является основателем компании, организующей стажировку в Кремниевой долине для представителей IT-компаний, стартапов и венчурных фондов. Занимал руководящую должность в ЗАО «Сбербанк-Технологии» в Екатеринбурге; являлся управляющим партнером венчурного фонда RedButton Capital, экспертом IT-кластера фонда «Сколково», фонда Бортника, конкурса БИТ. Был инициатором создания и директором по развитию НП «Уральский IT-кластер», основателем и организатором Клуба IT-менторов. В прошлом — советник первого заместителя председателя правительства Свердловской области, министра экономики Свердловской области. Является одним из основателей ЗАО «Наумен». Занимал должность программиста в ряде компаний. В 1997 году окончил Уральский государственный экономический университет. В 2004-2005 годах участвовал в Президентской программе подготовки управленческих кадров, в 2013 году получил степень EMBA в Московской бизнес-школе.

интернет — ЭТО ЛЮДИ



Павлюченков Дмитрий Анатольевич
директор по стратегии
и коммуникациям

Последние шесть лет являлся генеральным директором кабельного телеканала Styletv. Участвовал в создании ряда компаний в области контент-провайдинга, занимал руководящие должности в рекламном агентстве группы Media Arts, рекламном агентстве Bates VIAG Saatchi&Saatchi. Является одним из основателей рекламного агентства Nexter Promotion. До того занимал должности менеджера по работе с клиентами и руководителя проектов рекламного агентства EMG. Прошел путь от программиста баз данных до помощника генерального директора в группе компаний «Бургазспецтехника». В 1997 году окончил факультет «Специальное машиностроение» МГТУ им. Баумана по специальности «инженер-механик космических летательных аппаратов и разгонных блоков». В 2001 году окончил факультет психологии МГУ им. Ломоносова, в 2012 году получил степень EMBA в Московской школе менеджмента «Сколково».

Специалист в области корпоративных финансов, сертифицированный аналитик альтернативных инвестиций CAIA (венчурные фонды, сделки слияния-поглощения, закрытые паевые инвестиционные фонды). В 2012 году являлся советником по инвестициям Министерства экономики Самарской области. До того занимал должность директора по инвестициям НКП «Инфраструктурный ХАБ Свердловской области». В 2010 году являлся директором департамента привлечения инвестиций Министерства экономики Свердловской области, был задействован в проекте создания ОЭЗ «Титановая долина». В 2007-2009 года основал в качестве одного из партнеров инвест-банк Real Capital Investment. В 2001-2007 годах был специалистом, а затем партнером инвестиционной компании «Бизнес-альянс».

Преподает на курсе MBA НУО ДО «Высшая школа экономики» при Институте экономики УрО РАН. В 2006 году окончил Уральский государственный экономический университет, работает над диссертацией «Управление портфелем венчурных инвестиций» в аспирантуре Института экономики Уральского отделения РАН.

Штейгервальд Максим Юрьевич
инвестиционный директор



Нурбеков Искендер Маликович
директор по правовым вопросам
и инициативам

Специалист в области правового сопровождения ИТ-бизнеса, изучения и разработки законодательства, криминалистики. Специализируется на корпоративном и финансовом праве, правовом регулировании интеллектуальной собственности, информационных технологий, СМИ и интернета, организации патентно-аналитической работы. В прошлом занимал руководящие должности в фонде «Сколково» и Центре интеллектуальной собственности фонда «Сколково»; работал в юридической фирме «Павия и Ансальдо», в ЗАО КБ «Ситибанк» и других. Один из авторов Послания Президента РФ о регулировании авторских прав в интернете руководителем государств-членов «Группы двадцати» в 2011 году, поправок в ГК РФ по открытым лицензиям на объекты авторских прав, по корпоративному договору и др. Как эксперт и консультант принимал участие в работе G8, G20, АТЭС, Двусторонней Российско-Американской Президентской комиссии.

В 2005 году окончил факультет защиты информации РГГУ, в 2010 году защитил кандидатскую диссертацию на юридическом факультете МГУ им. М.В. Ломоносова. В 2003-2013 годах стажировался и обучался в РФ, Великобритании, Италии, США по краткосрочным программам факультета журналистики МГУ им. М.В. Ломоносова, факультета права Университета Оксфорда (Великобритания), факультета права Университета Сан-Диего (США), Американской ассоциации юристов (США), Министерства торговли США.

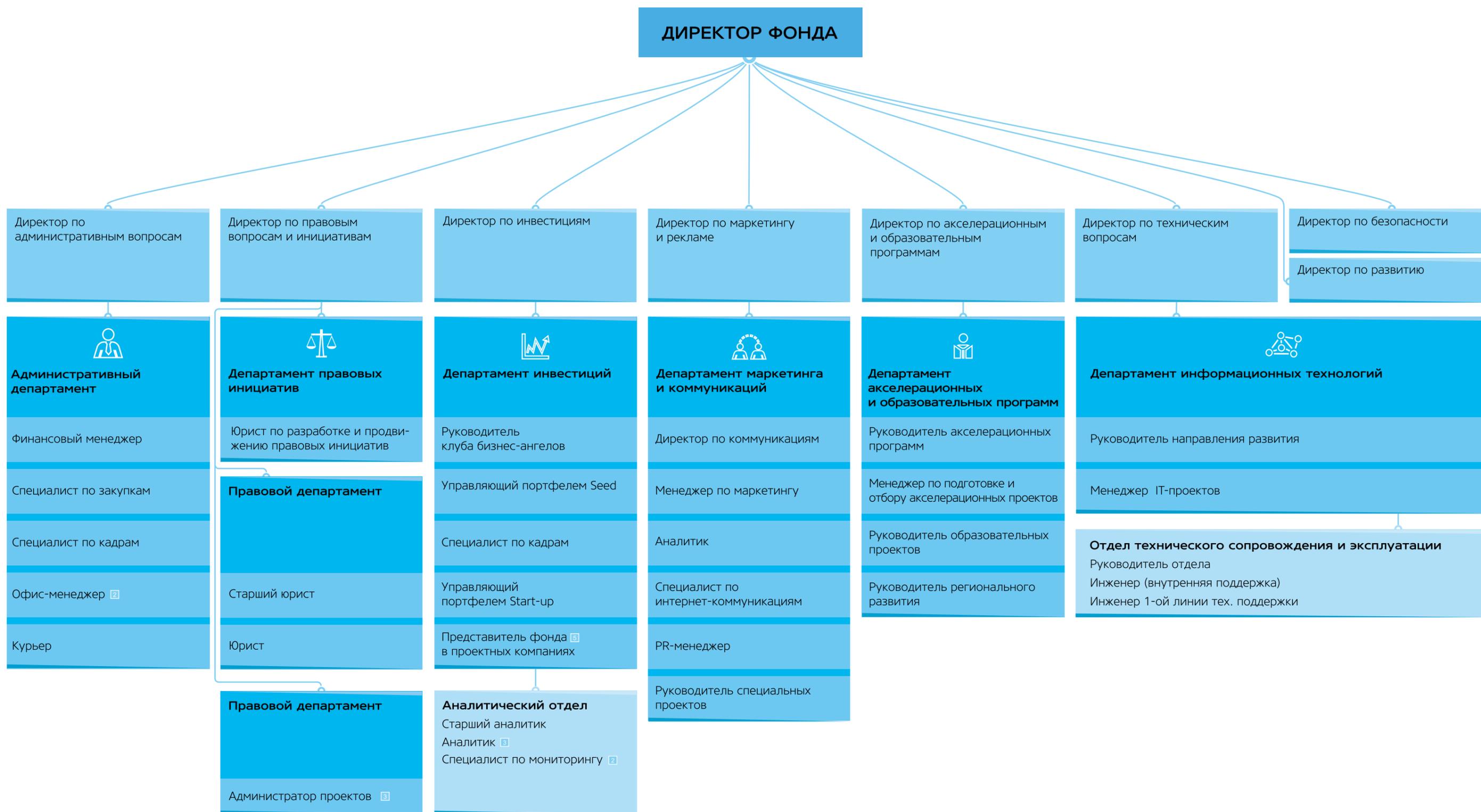


Андреева Ирина Владимировна
заместитель директора
по административным вопросам

С 2004 года и далее в качестве заместителя генерального директора по административным вопросам занималась юридическим сопровождением деятельности компании «Наумен» в Москве, контролировала и организовывала делопроизводство, вела взаимодействие с подрядчиками, создавала подразделения компании, разрабатывала и контролировала исполнение бюджетов и т.д. До этого занималась организацией делопроизводства, административной и хозяйственной поддержкой деятельности ряда компаний.

В 2000 году окончила Московский государственный текстильный университет по специальности инженер-технолог. В 2010 году окончила Российскую правовую академию по направлению «юриспруденция». Прошла курсы повышения квалификации по изучению налоговых последствий и рисков заключения договоров; курс по договорному праву; изучала законодательство об интеллектуальной собственности; персональное управленческое искусство.

Корпоративная структура



Кадровая политика Фонда



Современная интернет-индустрия является одной из высокотехнологичных и наукоемких сфер. Это означает, что внимание к кадрам в отрасли является критически важным вопросом. ФРИИ для интернет-отрасли — проводник новых идей и подходов, развивающих рынок и бизнес-культуру. Именно поэтому одним из важнейших вопросов кадровой политики Фонда является создание не только уникальной для рынка атмосферы, но и достойных и комфортных условий труда для сотрудников.

В связи с этим для работы в Фонде мы отбираем лучших специалистов. Ключевые требования к нашим сотрудникам — умение работать в творческом коллективе, знание и понимание современных бизнес-процессов, значительный опыт в решении бизнес-задач в российских и международных ИТ-компаниях.

В 2013 году сложилось ядро команды ФРИИ: были закрыты ключевые вакансии в департаментах Фонда и сформирован основной штат сотрудников (54 человека). Наши специалисты умеют параллельно решать несколько задач, и Фонд полностью использует их организаторский и экспертный потенциал.

Правильная корпоративная культура и сработанность команды — важная составляющая успеха любого предприятия, в особенности такого, которое нацелено на улучшение условий ведения бизнеса в целой отрасли. Поэтому на кадровом направлении ФРИИ постоянно работает над тем, чтобы для нашей команды были созданы все условия для достижения стоящих перед нами целей.

ФРИИ уделяет особое внимание созданию комфортных условий для высокопроизводительного труда своих сотрудников и тех специалистов, которые принимают участие в программах Фонда.

В 2013 году были разработаны все необходимые документы для того, чтобы максимально эффективно решать кадровые задачи. Кадровое делопроизводство ведется в полном соответствии с законодательством РФ.

Подготовлены документы, регламентирующие трудовые отношения с персоналом ФРИИ. В их числе:



