



КИРИЛЛ ВАРЛАМОВ

Директор Фонда развития интернет-инициатив

Дорогие друзья!

Представляю вам пятый годовой отчет Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ).

Уже пять лет ФРИИ является самым активным участником российской венчурной экосистемы. За это время разработка и реализация предпринимательских проектов на основе цифровых технологий перестала быть уделом энтузиастов и «чудаковатых айтишников». Правительством Российской Федерации принята программа «Цифровая экономика», курс на ускоренную цифровизацию экономики, государственного управления и социальной сферы озвучен Президентом России В. В. Путиным в Послании к Федеральному собранию 1 марта 2018 года.

Мы полагаем, что опыт ФРИИ по поддержке предпринимательских проектов будет полезен не только ИТ-компаниям и инвесторам, интересующимся технологиями стартапов, но и корпорациям и фондам из традиционных отраслей, заинтересованным в ускоренной цифровой трансформации.

Настоящий отчет написан и скомпонован так, чтобы раскрыть деятельность ФРИИ как системного, хоть и негосударственного института, формирующего и благоустраивающего пространство для реализации технологических проектов, — мы его называем «экосистемой цифрового предпринимательства».

Вместе с тем в настоящем отчете, как и в предыдущих, представлена качественная и количественная информация о мероприятиях Фонда, приведены описания проинвестированных проектов и количественные показатели инвестиционной активности Фонда.

Оглавление

О Фонде	6
Основные достижения Фонда в 2017 году	7
Этапы становления и развития Фонда	9
Глава 1. Экосистема цифрового предпринимательства и роль ФРИИ в ней	12
1.1. Характеристика и участники Экосистемы.....	14
1.2. Основные преграды развития Экосистемы и действия ФРИИ по их преодолению.....	18
Глава 2. Деятельность ФРИИ по развитию экосистемы цифрового предпринимательства	24
2.1. Поиск и поддержка стартапов.....	26
2.1.1. Сеть региональных представительств и партнеров ФРИИ.....	27
2.1.2. Преакселератор.....	28
2.1.3. Заочный Акселератор.....	30
2.1.4. Акселератор (очная программа).....	32
2.1.5. Международные программы.....	33
2.1.6. Кадровое обеспечение проектов.....	34
2.1.7. Инкубационная программа (создание стартапов по модели venture builder).....	36
2.2. Развитие человеческого потенциала экосистемы цифрового предпринимательства.....	40
2.2.1. Образовательные курсы по основам цифрового предпринимательства для школьников и педагогов.....	41
2.2.2. Образовательные курсы по основам цифрового предпринимательства для студентов и преподавателей вузов.....	42
2.2.3. Образовательные курсы для членов ИТ-сообществ.....	44
2.3. Повышение готовности корпораций покупать и использовать технологические стартапы.....	46
2.4. Повышение инвестиционной мощности и привлекательности Экосистемы.....	50
2.4.1. «Клуб частных инвесторов и бизнес-ангелов».....	51
2.4.2. Межотраслевая инвестиционная платформа StartTrack.....	52
2.5. Формирование благоприятной правовой и регуляторной среды.....	56

2.6. Формирование благоприятной деловой среды.....	59
2.6.1. Коворкинг #tech и «Лаборатория виртуальной и дополненной реальности».....	59
2.6.2. Ассоциация участников рынка интернета вещей.....	60
Глава 3. Инвестиционная деятельность Фонда	64
3.1. Инвестиционная стратегия Фонда.....	66
3.2. Основные результаты инвестиционной деятельности в 2017 году.....	69
3.2.1. Информация об осуществленных сделках.....	69
3.2.2. Структура вложений Фонда.....	72
3.2.3. Привлечение со-инвестиции в портфельные компании ФРИИ.....	73
3.3. Описание компаний, проинвестированных в 2017 году.....	74
3.3.1. Seed-стадии.....	74
3.3.2. Стадии А.....	76
3.4. Истории успеха портфельных компаний ФРИИ за 2017 году.....	77
Глава 4. Структура управления Фонда	80
4.1. Органы управления Фонда их роль и зона ответственности.....	82
4.2. Совет Фонда.....	82
4.3. Совет по инвестициям.....	84
Глава 5. Команда Фонда	86



О Фонде

Фонд развития интернет-инициатив (далее — Фонд) был учрежден по предложению Президента России В. В. Путина в марте 2013 года. В своем выступлении В. В. Путин заявил о необходимости создания фонда в размере 6 млрд руб. для поддержки предпринимательских инициатив в сфере интернета. На текущий день ФРИИ (вместе с дочерними компаниями) представляет собой целостную систему, направленную на поддержку малых компаний в области интернет-технологий.

Миссия ФРИИ — повышение привлекательности России для ИТ-предпринимателей. Мы строим самодостаточную экосистему, которая позволяет вырастить идею до глобального бизнеса и в которой активно взаимодействуют друг с другом технологические стартапы и специалисты, финансовые и стратегические инвесторы, корпорации и конечные пользователи ИТ-продуктов и услуг.

Стратегическими целями Фонда являются активное развитие ИТ-предпринимательства в России и обеспечение его устойчивого роста и вовлечения в глобальный рынок.

Основные направления деятельности ФРИИ:

- инвестиционная поддержка стартапов на ранних и более поздних стадиях;
- экспертная, образовательная и техническая поддержка предпринимателей и их проектов (стартапов);
- системное инфраструктурное развитие российской экосистемы цифрового предпринимательства.

Основные достижения в 2017 году

В 2017 году мы получили объективное и независимое подтверждение наших гипотез и положений, заложенных в основу инвестиционной стратегии Фонда:

Наши портфельные компании вышли на международные рынки — как рынки продуктов, так и рынки капитала, получили высокую оценку со стороны глобальных корпораций и венчурных фондов. Примером могут служить участники международной программы ФРИИ Techmafia.

Наши портфельные компании провели 55 пилотных внедрений своих продуктов в крупнейших российских и международных корпорациях.

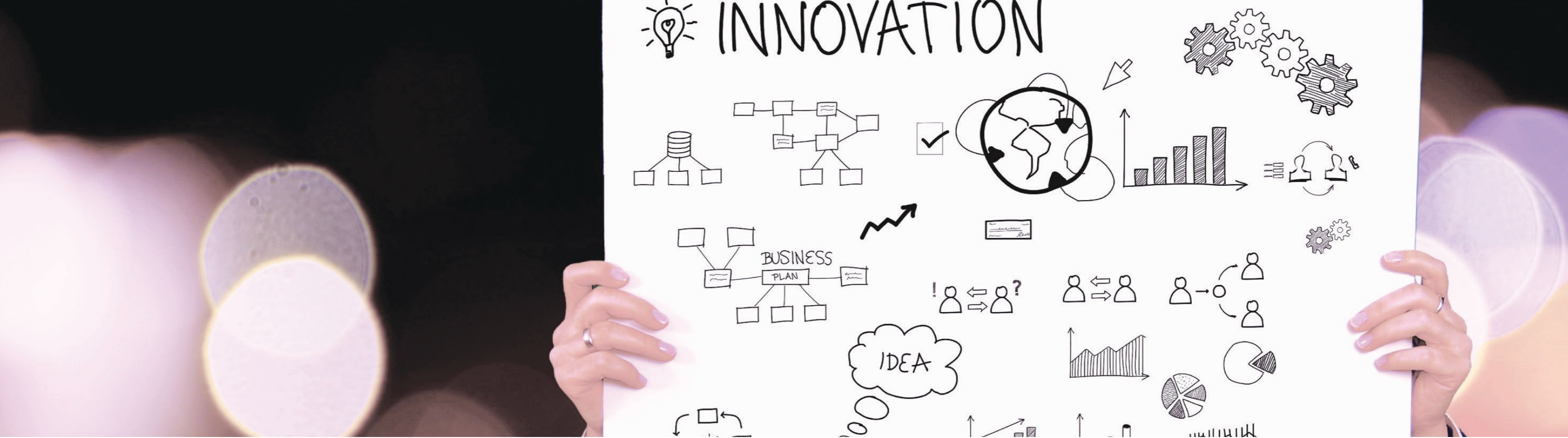
Наши успешные портфельные компании демонстрируют заметный рост выручки: 30 стартапов добились более чем пятикратного увеличения, а один нарастил выручку в 468 раз.

В целом мы видим, что наши стартапы за 2017 год стали умнее, точнее, динамичнее. Это убеждает нас в правильности наших подходов в развитии экосистемы и позволяет уверенно смотреть в будущее.

Кроме того, отвечая на запросы партнеров, мы расширили охват целевых аудиторий образовательных и просветительских программ и разработали:

пробные программы для старшекласников и преподавателей — «Стартап за неделю» и «Преобразование» соответственно;

образовательные программы для корпораций по работе с инновационными стартапами.



Этапы становления и развития Фонда

2013

Старт и организационное строительство:

- разработано более 60 внутренних регламентов Фонда;
- проведена диагностика состояния экосистемы и ИТ-предпринимательства в России, по результатам которой Фонд разработал комплекс программ по развитию бизнеса для стартапов в Акселераторе ФРИИ;
- запущен Акселератор ФРИИ, который набрал и обучил первую группу команд.

2014

Обкатка технологий работы:

- полноценно заработала акселерационная программа, деятельность Акселератора ФРИИ начала распространяться на регионы;
- запущена инвестиционная деятельность Фонда;
- положено начало практическому применению законодательства;
- запущена площадка для привлечения частных инвестиций StartTrack;
- создан коворкинг #tceh.

2015

Запуск экосистемных функций Фонда:

- запуск курса «Интернет-предпринимательство» в вузах;
- открытие «Школы инвестиций» для частных инвесторов (бизнес-ангелов);
- разработка предложений по изменению законодательства.

2016

Выход на проектную мощность всех подсистем Фонда:

- рост качества команд в «воронке» Акселератора ФРИИ;
- увеличение числа стартапов, дошедших до инвестиций ФРИИ;
- сокращение времени рассмотрения заявок и сроков структурирования сделок;
- запуск отраслевых треков Акселератора ФРИИ с партнерами;
- старт работы «Лаборатории больших данных» (BD Lab; «БД Лаб»);
- внутри ФРИИ инкубирован первый проект — IDx.



2017

Выход на международный уровень и развитие экосистемных активностей Фонда:

проведена первая акселерационная программа ФРИИ для международного рынка Techmafia (в США);

активизировано привлечение капиталов с международных рынков в портфельные компании;

расширены спектр инструментов и интенсивность взаимодействия с российскими и международными корпорациями: Фонд развернул программы корпоративных акселераторов, нарастил число пилотных внедрений в корпорациях;

расширена целевая аудитория образовательных программ — на школьников старших классов и преподавателей;

разработан проект нормативных документов по открывающему регулированию для рынка больших данных, эксперты Фонда вошли в рабочие группы направления «Правовое регулирование» программы «Цифровая экономика».

ФРИИ сегодня

6 млрд руб. было передано в управление;

347 проинвестированных компаний (без учета дочерних компаний);

проведенные инвестиции на сумму **более 2584,3 млн руб.** и подписанные соглашения об инвестициях на **495,55 млн руб.**;

43% общего числа венчурных сделок и прямых инвестиций в России в 2017 году¹;

390 проектных команд, прошедших через Акселератор ФРИИ, 55 из которых пришли с рынка и не являются портфельными компаниями Фонда;

60 тыс. ИТ-предпринимателей, посетивших мероприятия Фонда;

11 региональных представительств Фонда;

более 150 профессионалов в составе команды Фонда;

11 законопроектов, разработанных при участии Фонда, направленных на развитие цифровой экономики и ИТ-предпринимательства в России: шесть из них приняты и вступили в силу, три внесены в Государственную думу на рассмотрение, два подготовлены для внесения и проходят заключительные стадии согласования.

В 2017 году Фонд вышел на международный уровень: была проведена первая акселерационная программа на рынке США.

¹ По данным исследования РАВИ «Обзор рынка: прямые и венчурные инвестиции в России. 2017».

Глава 1.

Экосистема цифрового предпринимательства и роль ФРИИ в ней

Инновационные предпринимательские команды в процессе своего развития взаимодействуют с большим числом партнеров — индивидуальными и корпоративными клиентами, частными инвесторами и венчурными фондами, банками и государственными регуляторами, научными центрами и технопарками, юридическими компаниями и судебными и арбитражными органами и многими другими организациями. Многообразие партнеров, их разномасштабность, широкий спектр стратегий поведения и влияния друг на друга позволяют сопоставить экосистему цифрового предпринимательства со сложными биологическими экосистемами.

Успех реализации технологических проектов сильно зависит от того, насколько дружелюбна и комфортна окружающая их деловая и правовая среда, насколько легко найти партнеров, привлечь инвестиции, найти офис, получить экспертную консультацию и установить деловые связи. Развитие экосистемы цифрового предпринимательства подразумевает формирование как раз дружелюбной комфортной среды для рождения и роста технологических компаний. В соответствии со своей миссией и видением, целями и мандатом **ФРИИ предпринимает целенаправленные усилия по развитию российской экосистемы цифрового предпринимательства — как неотъемлемого социального и экономического элемента цифровой эпохи.**



1.1. Характеристика и участники Экосистемы

Экосистема цифрового предпринимательства (далее — Экосистема) определяется как устойчивая и воспроизводящая система взаимодействующих субъектов и сред, определяющих характер разработки и использования информационных и интернет-технологий на основе предпринимательской инициативы и энергии.

Ключевой участник Экосистемы — предприниматель, который создает бизнес-проект на основе цифровых технологий.

Под цифровым предпринимательством мы понимаем предпринимательскую деятельность, направленную на создание:

цифровых продуктов, например программного обеспечения, баз данных и иных результатов творчества в цифровой форме (фото, видео, музыкальные записи и др.);

цифровых объектов, например цифровых моделей, цифровых образов материальных объектов и др.;

сервисов, реализуемых за счет цифровых технологий, например навигация, анализ данных, интернет-торговля, поиск партнеров и контрагентов, проведение платежей;

оборудования и компонентов цифровых систем, например датчиков и приборов интернета вещей.

Ключевой процесс в Экосистеме — зарождение и рост технологической компании (стартапа), в ходе которого она выводит на рынок свой продукт, привлекает инвестиции и кадры, наращивает долю на рынке и впоследствии либо становится устойчивым бизнесом, либо поглощается стратегическим или финансовым инвестором.

Часть средств от продажи технологической компании предприниматель и инвесторы реинвестируют в новые проекты и продукты Экосистемы, сохраняя предложение инвестиций и увеличивая накопленные компетенции внутри Экосистемы.

Часть начинающих компаний (стартапов) прекращает свою деятельность, и высвободившиеся ресурсы — люди, оборудование, патенты, разработки и др. — используются другими, более успешными компаниями внутри Экосистемы.

Потребители продуктов, инвесторы, ученые и разработчики, крупные технологические компании и корпорации, образовательные центры, государственные регуляторы — все они являются субъектами Экосистемы, с которыми взаимодействует предприниматель.



Субъекты Экосистемы дополняются «бессубъектными» средами — правовой, деловой, культурной. Они оказывают существенное влияние на поведение отдельных участников и сами могут становиться объектом воздействия и планомерной трансформации в процессе реализации стратегии.

Экосистема цифрового предпринимательства будет развиваться, если ключевые внешние заинтересованные участники смогут в ней или с ее помощью реализовать свои интересы и ожидания.

Конкурентоспособность Экосистемы определяется ее способностью реализовать ожидания заинтересованных сторон на условиях как минимум не хуже, чем при использовании альтернативных механизмов.

В настоящее время российская Экосистема вынуждена конкурировать:

за инвестиции — с другими инвестиционными инструментами в России (фондовым рынком, рынком недвижимости и др.) и за ее пределами;

за таланты — с другими странами и сферами применения компетенций человека.

Субъекты Экосистемы

1. Финансовые инвесторы² — российские и международные держатели капиталов. Экосистема для них — «площадка» для размещения инвестиций с доходностью, превышающей отдачу от других инструментов, и с прогнозируемым (и приемлемым) уровнем риска.

2. Технологические предприниматели, в том числе потенциальные (например, студенты вузов). Экосистема для них — среда, в которой можно начать свой проект в российской экономике.

3. Специалисты — ученые, инженеры. Экосистема для них — среда для профессиональной самореализации и роста.

4. Технологические компании (вендоры) — покупатели технологических компаний и стартапов. Экосистема для них — источник новых технологий, бизнес-моделей и клиентской базы.

5. Крупный бизнес в традиционных отраслях. Экосистема для них — источник поиска и применения решений на основе цифровых технологий для повышения эффективности и конкурентоспособности. Использовать Экосистему компании могут, покупая либо ИТ-услуги, либо стартапы с последующей интеграцией их в свой бизнес.

6. Научное сообщество/разработчики технологий. Экосистема для них — источник заказов на исследования и разработки и механизм их коммерциализации.

7. Пользователи и покупатели ИТ-продукции. Экосистема для них — источник новых необходимых и уникальных (а зачастую и модных) услуг и продуктов.

8. Государство. Экосистема для него выполняет целый набор функций:

источник возникновения новых компаний — лидеров экономики, обеспечивающих занятость, увеличение налоговых отчислений, рост ВВП;

источник современных цифровых технологий и механизм обеспечения технологического суверенитета;

механизм развития человеческого капитала страны;

источник расширения перечня экспортируемых товаров и услуг.

Среды Экосистемы

Правовая среда

Обеспечивает взаимодействие предприятий, использующих в своей деятельности информационные технологии, с другими участниками Экосистемы. При этом качество правовой среды в значительной степени определяет эффективность функционирования как отдельных участников, так и всей Экосистемы.

Деловая среда

Комплекс внешних условий предпринимательской деятельности, не зависящих от отдельных компаний, но оказывающих влияние на их работу и их инвестиционные решения. Кроме того, деловая среда — совокупность сложившихся бизнес-практик и неписаных правил поведения в типичных и экстремальных ситуациях.

Социокультурная среда

Совокупность сложившихся в обществе представлений, мифов, установок и стереотипов поведения. Социокультурная среда складывается из:

готовности населения потреблять продукцию и услуги ИТ-сектора, обусловленная прежде всего уровнем квалификации потребителей;

наличия интереса к науке, технологиям (шире — «образу будущего»), деятельности в данной сфере;

наличия интереса к предпринимательству, его легитимности в глазах населения и готовности граждан к предпринимательству вообще и к цифровому предпринимательству в частности.

В процессе работы ФРИИ взаимодействует с разными участниками Экосистемы и стремится преодолевать объективно возникающие проблемы и противоречия, при необходимости создавая и восполняя недостающие элементы Экосистемы. Часть деятельности Фонда направлена на постепенную трансформацию сред: эффективность проявляется в постепенном изменении деловых практик, негласных правил поведения и деловой этики в предпринимательском сообществе.

² В рамках настоящей стратегии под «финансовыми инвесторами» мы понимаем инвесторов в предпринимательские проекты, которых интересует только финансовый результат и которые не намерены интегрировать компанию в свой бизнес и как-то существенно вмешиваться в бизнес-процесс компании.

1.2. Основные преграды развития Экосистемы и действия ФРИИ по их преодолению

В процессе работы ФРИИ перманентно взаимодействует со всеми участниками Экосистемы. Опираясь на многолетний опыт коммуникаций и его анализ, мы выделяем несколько ключевых преград, мешающих более интенсивному развитию Экосистемы. В устранении каждой из них Фонд принимает посильное участие.



Преграда первая: недостаточный уровень качества проектов

В Экосистеме относительно мало качественных стартапов, готовых к быстрому росту и выводу на рынок высокотехнологичных продуктов.

Что делаем:

Выстраиваем многоступенчатую систему поиска и выращивания технологических проектов. Сформирована «воронка» образовательно-консультационных сервисов для предпринимателей, которые позволяют нам найти проекты, обучить основателей предпринимательским навыкам и технологиям работы на рынках, навыкам поиска и привлечения инвестиций, а также помогают сконфигурировать команду и привлечь в стартап соинвесторов.

Как делаем:

В системе инструментов ФРИИ эта «воронка» выглядит так:

поиск проектов через систему региональных представительств, конференции, мероприятия;

обучение, доукомплектование команд в Преакселераторе и заочном Акселераторе и с помощью сервиса Cofoundit;

инвестирование на pre-seed стадии, экспертная и организационная поддержка в рамках очного Акселератора;

предоставление инвестиций на стадиях от seed до стадии А включительно;

содействие в привлечении инвесторов поздних стадий в рамках питч-сессий и корпоративных пилотов.

Преграда вторая: дефицит кадров с проектными компетенциями

В Экосистеме ощущается заметный кадровый голод. На фоне все более ускоряющегося внедрения цифровых технологий выпуск специалистов по ИТ-специальностям в последние годы практически не увеличивается, а многие выпускники вузов не обладают когнитивными (проектными) навыками для работы в инновационных предпринимательских проектах.

Что делаем:

Участвуем в модернизации содержания образования, разрабатывая и продвигая в существующие образовательные учреждения необходимые в цифровой экономике курсы и продукты, создавая и тестируя новые форматы образовательной работы.

Как делаем:

ФРИИ разработал и передает вузам комплексный учебный курс для студентов «Интернет-предпринимательство»;

ФРИИ разработал и передает в школы учебный практический курс для школьников «Стартап за неделю» (для передачи соответствующих навыков также реализуется учебный курс для повышения квалификации преподавателей — «Преобразование»);

ФРИИ через участие в системе партнерских летних и образовательных мероприятий и программ для школьников и студентов («iВолга», ВДЦ «Смена» и др.) формирует межрегиональное сообщество заинтересованных педагогов, внедряющих эти курсы в школы и учреждения дополнительного образования;

ФРИИ разработал и проводит на регулярной основе набор учебных курсов для разработчиков и членов стартап-команд по отдельным темам цифрового предпринимательства и передовым технологиям.

Преграда третья: слабый спрос на инновации и стартапы

Российские корпорации покупают мало стартапов и не рассматривают их как эффективный механизм своего инновационного и технологического развития.

Что делаем:

Корпорациям помогаем формулировать запрос и ставить задачу для стартапов, а стартапам — адаптировать свои идеи и продукты под технологический и бизнес-ландшафт корпорации. Кроме того, выращиваем (собираем из имеющихся элементов) стартап под нужды и по заказу корпорации.

Как делаем:

ФРИИ совместно с другими участниками Экосистемы создает и тестирует инструменты выявления и фиксации запроса на инновации со стороны корпораций. Для этого мы проводим в партнерстве с корпорациями специализированные мероприятия со стартапами — хакатоны, хавесты, митапы, на которых корпорации ставят задачу предпринимателям, а те предлагают идеи и прототипы продуктовых решений;

ФРИИ в 2017 году начал интенсивное сотрудничество с Национальной ассоциацией трансфера технологий (НАТТ) и совместно с партнерами из «Иннопрактики» и корпорациями разрабатывает механизмы формирования запросов и форматы юридически значимого закрепления обязательств компаний по покупке инноваций;

ФРИИ совместно с корпорациями организует для портфельных компаний «пилоты» — тестовые внедрения инновационных решений в отдельных подразделениях корпорации. Цель — проверить возможность и целесообразность внедрения инновации в корпорации и сформировать направление доработки продукта;

ФРИИ тестирует модель *venture builder*³ и в рамках инкубационной программы создает дочерние компании под решение конкретного корпоративного запроса.

³ Модель венчурного финансирования *venture builder* — в отличие от модели *venture capital* — предполагает, что фонд не ищет стартапы на рынке, а сам собирает команду и инициирует проект для решения конкретной технической или бизнес-задачи, используя схемы с опционами для предпринимательской мотивации ключевых членов команды. По такой схеме ФРИИ были созданы проекты ФРИИ IDx и BDLab, представляющие сервисы по идентификации пользователей и аналитике больших пользовательских данных.

Преграда четвертая: нехватка инвестиций

Экосистема испытывает существенную нехватку капитала для формирования пула быстрорастущих компаний в секторе ИТ и выращивания крупных компаний национального и мирового уровня. При этом в Экосистеме существует сильная неравномерность в обеспеченности капиталом проектов по инвестиционным стадиям: относительно покрыты проекты ранних стадий (предпосевная и посевная стадии) и проекты поздних стадий (стадия С и выше), где представлены фонды прямых инвестиций, при этом основной дефицит капитала приходится на стадии А и В⁴.

Что делаем:

Обеспечиваем инвестиционным финансированием проекты с высоким потенциалом роста на ранних стадиях и формируем институциональную и технологическую инфраструктуру для привлечения частных инвесторов в проекты ранних стадий. Координируем усилия с другими потенциальными инвесторами по расширению круга фондов, работающих с проектами стадии А+, а также привлекаем в Экосистему финансовые ресурсы с внешних рынков капитала.

Как делаем:

ФРИИ равномерно в течение года рассматривает заявки и предоставляет инвестиционное финансирование ИТ-проектам предпосевной и посевной стадий, стадии А (с 2016 года);

ФРИИ создана и отработана технологическая и бизнес-модель краудинвестинговой площадки для частных инвесторов StartTrack, при Фонде действует «Клуб инвесторов и бизнес-ангелов»;

ФРИИ участвует в конференциях и экспертных круглых столах с системообразующими и инвестиционными фондами, государственными институтами развития и корпорациями, на которых формируется и согласовывается инвестиционная политика основных игроков российской венчурной экосистемы;

ФРИИ запустил международную программу по выводу проектов на рынок США — Tech mafia, а также участвует в партнерских программах по продвижению портфельных компаний на рынки Европы, КНР и Юго-Восточной Азии.

⁴ Более подробно об инвестиционных стадиях см. Главу 3 данного отчета.

Преграда пятая: недостаточно развитая правовая среда

Российская экосистема цифрового предпринимательства испытывает сильное конкурентное давление со стороны других экосистем — с точки зрения удобства юрисдикции для ведения бизнеса. Несмотря на наметившуюся деофшоризацию, по-прежнему большое число инновационных стартапов структурирует сделки в иностранных юрисдикциях: в первую очередь в тех, в которых действует британское право, предлагающее широкий и понятный международному инвестиционному сообществу набор инструментов защиты прав собственников и инвесторов при венчурных сделках.

Другим сдерживающим фактором являются устаревающие регуляторные нормы, сложившиеся в «доцифровую» эпоху и замедляющие развитие новых бизнесов на основе цифровых технологий.

Что делаем:

Содействуем внедрению в российское законодательство и правоприменительную практику инструментов защиты прав инвесторов, разработанных в британском праве: в частности — конвертируемый заём, классы акций, ликвидационные привилегии и др. Способствуем разработке и принятию «открывающего законодательства» — законов, норм и регламентов, легализующих и регулирующих новые цифровые бизнесы: в частности — телемедицина, сервисы на основе анализа больших данных и др. А также содействуем устранению устаревших регуляторных норм — в части применения цифровых технологий.

Как делаем:

ФРИИ разрабатывает и продвигает через профильный комитет Государственной думы и профильные ФОИВ поправки в инвестиционное законодательство, вводящие в российскую правовую систему инвестиционные инструменты британского права;

ФРИИ разрабатывает и продвигает через профильный комитет Государственной думы законопроекты, создающие правовое пространство для новых цифровых бизнесов;

ФРИИ разрабатывает и публикует макеты типовых инвестиционных соглашений и других юридических документов компаний, позволяющих молодым компаниям в российских правовых условиях корректно оформить отношения участников сделки и эффективно использовать уже имеющиеся в российском праве;

ФРИИ активно участвует в работе тематических рабочих групп направления «Нормативное регулирование» программы «Цифровая экономика Российской Федерации», разрабатывая вместе с другими участниками рынка поправки в существующие регуляторные документы и регламенты.

Глава 2.

Деятельность ФРИИ по
развитию экосистемы
цифрового
предпринимательства



2.1. Поиск и поддержка стартапов

2.1.1. Сеть региональных представительств и партнеров ФРИИ

Для поддержки региональных предпринимательских сообществ и поиска перспективных стартапов для инвестирования Фонд создал и динамически оптимизирует сеть региональных представительств партнеров и выстраивает деловые отношения с региональными центрами поддержки предпринимательства и технопарками.

Массовая поддержка региональных проектов осуществляется в онлайн-режиме. Консультации и общение с экспертами в формате видеоконференций позволяют сократить разрыв в уровне знаний и опыта между участниками рынка, работающими в столице и регионах. Доступ к обучающему контенту ФРИИ представлен во всех региональных инкубаторах и технопарках.

На конец 2017 года работали **11 региональных представительств ФРИИ** — в городах Санкт-Петербург, Краснодар, Нижний Новгород, Казань, Пермь, Екатеринбург, Новосибирск, Томск, Красноярск, Челябинск, Тюмень. Кроме того, в 24 регионах имеются организации, имеющие статус регионального партнера.

К началу 2017 года ФРИИ завершил фазу расширения региональной сети: дальнейшее ее развитие происходит в соответствии с активностью местного предпринимательского сообщества. В некоторых регионах происходит понижение статуса присутствия ФРИИ: в 2017 году были закрыты два представительства — в Воронеже и Калининграде — из-за низкой активности местной аудитории и небольшого потока стартапов. В то же время в 2017 году расширено представительство в Республике Татарстан.

Закрывая представительства, ФРИИ не прекращает работу с регионом, но переводит ее в онлайн-формат с использованием новых программ Преакселератора и образовательных курсов и в формат партнерских мероприятий.

С целью поиска и обучения стартапов, а также последующего инвестирования в 2017 году ФРИИ провел 250 мероприятий в 40 регионах России, в которых приняли участие 13 тыс. человек. По итогам мероприятий более 170 региональных проектов получили приглашения в программу заочной акселерации и более 40 — инвестиции или приглашение в Акселератор ФРИИ.

При проведении региональных конференций и иных мероприятий партнерами в регионах выступали крупные компании федерального масштаба, в частности ПАО «МТС», «Билайн», Yota, Банк «Санкт-Петербург», Сбербанк, банк «Открытие», ПАО «Газпром нефть» и др.

Крупнейшим региональным мероприятием 2017 года стала конференция в Санкт-Петербурге SPB Startup Day, которую посетили **более 1,1 тыс. человек**. По ее итогам в заочный Акселератор пригласили 18 стартапов, 14 проектов получили рекомендации в Акселератор ФРИИ.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОЕКТОВ В «ВОРОНКЕ»

На конец 2017 года портфель Фонда на 50% состоял из региональных компаний. Лидерами по числу портфельных компаний ФРИИ являются Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Казань, Пермь.

Чуть больше трети стартапов из числа попадающих в поле зрения Фонда (но не обязательно дальше вошедших в портфель) родом из столичного региона, чуть меньше трети представлены регионами, в которых есть представительства или партнеры.



2.1.2. Преакселератор

Для подготовки к поступлению в Акселератор в Фонде действует Преакселератор — бесплатная онлайн-программа ФРИИ, в рамках которой основатели стартапов прорабатывают свой проект по направлениям:

- продукт,
- экономика и спрос,
- команда,
- рынок,
- конкуренты,
- продвижение,

а по итогам проходят получасовую онлайн-консультацию с экспертом ФРИИ.

Программа содержит необходимый минимум теории и помогает подготовить проект для общения с инвестором в соответствии с реальными требованиями рынка.

В 2017 году в программе Преакселератора ФРИИ приняло участие **6856 стартапов**, из них **3017** прошли обучение в Преакселераторе, после которого **2709 стартапов** получили онлайн-консультацию у экспертов Фонда. По итогам консультаций **561 проект** получил рекомендации в очный Акселератор, **335** — в заочный Акселератор.

Всего на конец 2017 года в базе данных Преакселератора ФРИИ находится почти 22,5 тыс. стартапов и проектных команд.

Статистика Преакселератора ФРИИ

Год	Принято к участию		Проведено онлайн-консультаций		Рекомендовано в программы следующего уровня	
	шт. проектов	% роста, год к году	шт.	% роста, год к году	шт. проектов	% роста, год к году
2017	6856	93	2709	98	896	79
2016	7383	137	2772	159	1140	178
2015	5400	190	1743	244	640	481
2014	2847	-	713	-	133	-
Итого	22486		7937		2809	

Дальнейшее развитие Преакселератора будет связано с расширением спектра образовательных программ и повышения качества заочной акселерации за счет запуска новых форматов работы с предпринимательскими проектами.

В 2017 году в Преакселераторе были созданы и протестированы новые форматы:

«На старт, старт!»

Направлены на ускорение роста стартапов на стадии идеи. В процессе работы участники знакомятся с эффективными методиками работы, такими как SMART, HADI-цикл, Customer Development, проходят процесс создания MVP (минимальный жизнеспособный продукт) и делают первую ручную продажу. При этом, если изначальная задумка проекта не срабатывает, у основателя появляется понимание, как тестировать идеи и как быстрее выстроить этот процесс в следующий раз. В 2017 году почти 30 основателей прошли закрытое тестирование программы, из них четыре проекта достигли минимальных требований Фонда и были рекомендованы в программы заочной и очной акселерации.

«Онлайн марафон» (ОМ)

Основатель стартапа менее чем за час получает три консультации от разных экспертов тет-а-тет (эксперт Преакселератора, инвестиционный аналитик, сотрудник Акселератора), в ходе которых ему помогают посмотреть на бизнес с разных точек зрения. Это дает возможность увидеть слабые места и позволяет понять, как их устранить. Перед началом ОМ, как правило, проходит вебинар/онлайн-трансляция/конференция с сотрудниками или экспертами ФРИИ. Через ОМ в 2017 году прошли 1479 стартапов, из них новичков — почти 830.

«Онлайн-трекшен» (ОТ)

Помогает за три недели на практике освоить ключевые для стартапа методики работы: SMART-планирование и расстановка приоритетов, постановка и проверка гипотез через HADI-циклы, глубокое изучение клиентов и улучшение продукта с помощью инструментов Customer Development. В 2017 году через ОТ прошли 200 предпринимательских команд.

Важной особенностью новых форматов является то, что они способны работать в регионах, где нет представительств ФРИИ и где их открытие в ближайшее время не предполагается из-за малого размера и слабой активности предпринимательского сообщества.



2.1.3. Заочный Акселератор

Заочный Акселератор — двухмесячная программа для проектов, нацеленная прежде всего на подготовку команд к отбору в очный Акселератор ФРИИ. Включает в себя стартовое обучение в Москве и других крупных городах России, удаленную работу с трекером и трекшн-митинги в офисе Акселератора.

Цель заочного Акселератора — определить приоритетный клиентский сегмент стартапа и подтвердить ценность первыми продажами, а также отсутствие явных нерешаемых технических и организационных проблем. В заочный Акселератор команды попадают по рекомендации региональных партнеров и представителей, экспертов Преакселератора или сотрудников Акселератора, инвестиционных менеджеров и аналитиков.

За год заочный Акселератор проводит до пяти наборов и работает с сотнями команд. Всего за время работы Фонда, включая 2017 год, прошло **20 акселерационных программ** заочного Акселератора. На стартовое трехдневное очное обучение и отбор обычно приезжает **более 100 команд**, по итогам «интенсива» в двухмесячную программу попадает порядка 60% команд.

В пяти стартовых программах обучения в 2017 году суммарно приняли участие почти 600 стартапов, из них в программу заочной акселерации (двухмесячный трекинг и консультации) попали 394 проекта.

Статистика Заочного Акселератора ФРИИ

Набор 2017 года, №	Стартовое обучение, шт. проектов	Трекинг, шт. проектов
16	125	73
17	117	75
18	114	90
19	98	77
20	144	79
Итого	598	394

В 2017 году в очную программу Акселератора попали 23 команды, ранее проходившие заочную акселерацию.

2.1.4. Акселератор (очная программа)

Программа акселерации направлена на снижение рисков неопределенности и повышение инвестиционной привлекательности и стоимости стартапа. Происходит это за счет компенсации нехватки знаний по отдельным направлениям у команды проекта, развития и проработки бизнес-модели, приобретения навыков предпринимательской деятельности. Акселератор помогает компаниям построить масштабируемый бизнес и быстрее вырасти до следующих раундов инвестиций.

В рамках программы акселерации стартапы получают pre-seed финансирование в размере 2,1 млн руб. от ФРИИ⁵: Фонд входит в капитал стартапа по оценке 30 млн руб. в обмен на 7-процентную долю в компании; компания оплачивает стоимость трехмесячной программы в размере 900 тыс. руб.

Участникам Акселератора предоставляются рабочие места, организуются учебные мероприятия с участием экспертов, тренеров, предпринимателей, бизнесменов-практиков и представителей крупных компаний-заказчиков. При участии сотрудника Акселератора для каждого проекта формируется список конкретных задач на период акселерации, выполнение которых затем отслеживают трекары. При необходимости командам оказывают дополнительные консультации.

В Акселераторе предприниматели проверяют ценностное предложение и жизнеспособность бизнес-модели, ставят продажи на поток и пробивают потолок роста.

Всего в 2017 году состоялись три очные акселерационные программы, в которых приняли участие 94 команды: 71 проходила Акселератор за счет инвестиционных средств ФРИИ, 23 — за свой счет.

В 2017 году **18 компаний**, ранее прошедших акселерационные программы, получили инвестиции следующего раунда (seed): от ФРИИ — 14 компаний, от соинвесторов — 4 компании.

Помимо стандартных акселерационных программ для компаний ранних стадий (pre-seed) в 2017 году в Акселераторе прошли первые программы для компаний «повзрослее» — как портфельных, так и для платных команд «с рынка». В программах для компаний стадии роста приняли участие Cinemood, Comagic — «Новосистем», Momguard. Важно отметить, что выпускники прошлых акселерационных программ готовы уже за свой счет возвращаться в Акселератор для дальнейшего роста и решения пула задач нового уровня. Результаты программы показывают их эффективность, а стоимость полностью покрывается приростом выручки компании после окончания Акселератора.

В 2017 году во ФРИИ сформирована концепция executive-акселерации индивидуальной программы для компаний с выручкой 50–500 млн руб. в год от ключевых экспертов. Программа создана специально для компаний «постарше» и учитывает их темп работы, цели и загрузку основателей. Предполагается, что в 2018 году в программу Executive ФРИИ будут найдены первые клиенты.

⁵ С 14-го набора Акселератора (2018 год) размер pre-seed финансирования увеличен до 2,5 млн руб.

2.1.5. Международные программы

Существенная часть компаний в российской экосистеме цифрового предпринимательства имеет потенциал для успешной работы на глобальных рынках. В то же время у команд, как правило, не хватает знаний, компетенций и связей как для вывода своих продуктов на рынки других стран, так и для привлечения капиталов с международных рынков. Для помощи стартапам ФРИИ разработал специальную акселерационную программу по выводу проектов на рынок США — Techmafia, а также несколько партнерских программ с зарубежными венчурными фондами.

В 2017 году ФРИИ привел пилотный запуск программы Techmafia. В первом наборе приняли участие пять команд: Convead, Leadza, RobotVera, Cinemood (портфельные компании ФРИИ) и Khoema (команда участвовала за свой счет). Компании провели проблемные интервью с клиентами, сделали первые продажи в США, нашли партнеров и договорились о запуске «пилотов». Сейчас компании продолжают активно развивать бизнес на глобальном рынке.

В 2017 году состоялась вторая ежегодная международная конференция ФРИИ Russian Startups Go Global (RSGG'17), в которой приняли участие 27 спикеров и 18 специальных гостей из США, Китая, Великобритании, Франции, Австрии, Италии и России. Конференция собрала **более 1,3 тыс. участников** (для сравнения: в 2016 году было 495 участников).

В партнерстве с Fortross Ventures и Сбербанком ФРИИ запустил конкурс Global Pitch Russia, победители которого отправятся на закрытую питч-сессию с американскими инвесторами в Кремниевой долине. Конкурс получил освещение в СМИ. Полуфинал первого отборочного этапа прошел на RSGG'17. Финал конкурса запланирован на середину 2018 года.

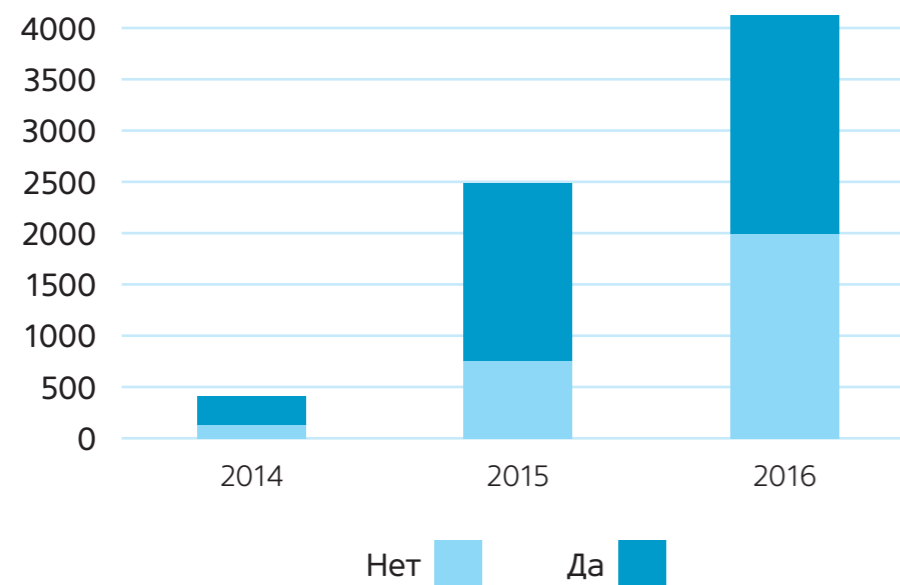
За 2017 год ФРИИ установил контакт с такими международными акселераторами, как RuTech (Великобритания), Vertical.vc (Финляндия), Naх.со (Китай), Google Launchpad (США), Michelin Accelerator (Франция), Le Bivouac Accelerator (Франция), а также с организациями Digital Switzerland (Швейцария) и Switzerland Global Enterprise (Швейцария).

Благодаря работе с международными партнерами портфельная компания ФРИИ BrandQuad приняла участие в Bootcamp, организованном RuTech, в Лондоне. Портфельная компания IISCI прошла акселерационную программу Vertical.vc в Финляндии. Портфельные компании «Все эвакуаторы» и IISCI приняли участие в The Second Overseas Talents Startup Projects Fair в Шанхае (Китай). Поездка была организована и поддержана Techcode.

2.1.6. Кадровое обеспечение проектов

Одним из ключевых факторов, сдерживающих развитие предпринимательских проектов, является недоукомплектованность команд носителями нужных компетенций, показало исследование ФРИИ. **Более 50%** команд хотели бы найти сооснователя или ключевого сотрудника, которые привнесли бы в команду критически значимые компетенции: в абсолютных числах это означает, что примерно **4 тыс. команд** ежегодно сталкиваются с необходимостью найти сооснователя.

Опрос: хочет ли команда найти сооснователя?



Для решения проблемы в 2016 году создан и апробирован онлайн-сервис **Cofoundit**, который позволяет стартапу быстро закрыть недостающую компетенцию в проекте не просто наемными сотрудниками, а «людьми по химии», заинтересованными в продукте и готовыми работать за долю в компании.

Сервис позволяет найти работу в ИТ-стартапе кандидату из любой точки России, а команде — специалиста высокого уровня, не готового уезжать из родного города. Также появляется инструмент, с помощью которого можно обмениваться экспертизой и опытом без привязки к месту проживания. Особенно востребованным данный сервис оказался среди команд, ключевые основатели которых проживают там, где ИТ-сообщество не сильно развито и где нет возможности взаимодействовать с экспертами рынка или найти узкоотраслевых специалистов, например в технологиях искусственного интеллекта или виртуальной реальности.

В 2017 году Cofoundit доказал свою востребованность и работоспособность:

база кандидатов, желающих работать над новыми продуктами с амбициозной командой стартапа, за год выросла с 1,6 тыс. до 6,4 тыс.;

срок первичного поиска партнера сократился в 19 раз — с 48 до 2,5 дня;

заработала система автоматических доукомплектаций вне зависимости от стадии проекта: за I кв. 2017 года — 13 доукомплектаций, а в III кв. 2017 года — уже 95, то есть **более одного подбора в день**.

Всего за 2017 год сделано 250 доукомплектаций для 166 команд, все они приняли участие в отборах ФРИИ, 11 из них прошли программу акселерации.

2.1.7. Инкубационная программа (создание стартапов по модели venture builder)

В рамках инкубационной программы ФРИИ создает стартапы, которые предполагают оказание высокотехнологичных услуг компаниям, развивающим бизнесы на основе цифровых технологий. Создавая эти стартапы, ФРИИ участвует в формировании технологической цифровой инфраструктуры.

В 2016 году ФРИИ создал первый такой проект — «Систему управления идентификацией». В 2017 году по той же схеме было создано еще два инфраструктурных проекта: «Лаборатория больших данных» и «Лаборатория виртуальной и дополненной реальности».

ООО «Системы управления идентификацией»

Компания создана в 2016 году по инициативе ФРИИ и предоставляет решение IDx (Identity Exchange; <http://iidx.ru/>) — онлайн-платформу, которая дает бизнесу и гражданам безопасный и надежный инструмент обмена информацией о достоверности данных. С помощью решения IDx бизнес может удаленно удостоверять физических и юридических лиц, проверять сведения о продукции, устройствах, сертификатах и иных документах, в том числе с использованием биометрических кодов.

Участниками IDx являются компании самых разных отраслей и секторов рынка: банки и платежные системы, операторы связи, маркетплейсы, онлайн-сервисы, страховые и фармкомпании.



ООО «Научно-исследовательская лаборатория решений для работы с большими данными» («БД Лаб»; BD Lab)

Зарегистрировано в 2017 году по инициативе ФРИИ и является 100-процентно дочерней компанией. Фокус «Научно-исследовательской лаборатории решений для работы с большими данными» («БД Лаб»; BD Lab) — накопление экспертизы в области технологии машинного обучения через построение моделей на получаемых от партнеров массивах данных. Экспертиза «БД Лаб» — это подтвержденные гипотезы, массивы данных для их построения, алгоритмы, программный код, а также концепции формирования и развития бизнеса.

«БД Лаб» помогает владельцам бизнеса выявить и решить проблемы оптимизации и повышения дохода, сокращения издержек — за счет применения технологии машинного обучения с использованием массивов больших данных. Разрабатываемые «БД Лаб» решения нельзя отнести к типовым продуктам вендоров и системных интеграторов.

Команда «БД Лаб» объединяет экспертов более чем с 15-летним опытом работы в области машинного обучения, нейросетей, математического моделирования и видеоаналитики. Экспертиза «БД Лаб» усиливает компетенции портфельных команд и участников ФРИИ в партнерских историях.

Реализуемые «БД Лаб» решения: предиктивная аналитика на силовых агрегатах (парогазовые турбины, авиационные двигатели, топливные/масляные/центробежные насосы); оптимизация и управление цепочками производства и поставок; проектирование и внедрение единых хранилищ данных; процесс-майнинг, аналитика эффективности трейд-маркетинга в фарминдустрии, расчет эффективности ресурсов.

Отраслевая экспертиза: государственный сектор, телекоммуникации, авиация, газоперерабатывающая и нефтехимическая отрасли, транспорт, энергетика, горно-металлургическое производство, банковский и микрофинансовый сектор, страховые компании, ретейл, фарминдустрия.

Бизнес-заказчики: Московский метрополитен, Enel, «Сибур», «Газпром нефть», МТС, «Аэрофлот», НЛМК, Банк России, ДИТ г. Москва, TEVA.

В процессе взаимодействия с партнерами специалисты «БД Лаб» внедряют разработанный прототип решения и тестируют его в среде, на инфраструктуре партнера, где реальные пользователи и функциональные заказчики могут проверить соответствие заявленного KPI реальному. При положительной тенденции данное решение монетизируется путем заключения контракта.

«Лаборатория виртуальной и дополненной реальности»

Одними из наиболее перспективных трендов в настоящее время являются технологии в области дополненной и виртуальной реальности (VR и AR). Мировой рынок VR и AR к 2020 году достигнет \$120 млрд согласно отчету Digi-Capital Augmented/Virtual Reality Report Q1 2016.

Вместе с тем основным барьером развития стартапов, специализирующихся на VR и AR, является высокая стоимость оборудования. В настоящее время отсутствует доступная для стартапов инфраструктура, необходимая для тестирования различных решений.

В 2017 году на базе департамента технологического развития во ФРИИ была создана «Лаборатория виртуальной и дополненной реальности» («Лаборатория ВИАР»), для оснащения которой было приобретено оборудование и программное обеспечение Оптической системы трехмерного захвата движения, используемой в проектах VR и AR.

Создание «Лаборатории ВИАР» позволило привлечь различные команды, работающие в области VR и AR. Следует отметить, что в настоящее время на рынке виртуальных услуг существует большой спрос на аренду оборудования, аналогичного «Лаборатории ВИАР». Сегодня «Лаборатория ВИАР» оснащена маркерной системой MoCap, с помощью которой возможно создать трехмерную модель, точно воспроизводящую движения и мимику актера, которая используется при создании анимационных персонажей и пользуется большой популярностью среди стартапов.



2.2. Развитие человеческого потенциала экосистемы цифрового предпринимательства

Образовательная деятельность ФРИИ направлена не только на повышение компетенции команд, работающих над конкретными проектами, потенциальными или актуальными портфельными компаниями, но и на формирование широкого кадрового резерва для технологических стартапов.

Сегодня в сфере ИКТ в России работают около 1,4 млн человек, около 80 тыс. ИТ-специалистов ежегодно выпускаются системой образования. Исходя из масштабности задачи, ФРИИ выстраивает последовательность действий таким образом, чтобы максимально использовать возможности существующей образовательной системы.

Мы создаем учебные модули (курсы) для разных целевых и возрастных аудиторий (школьники, студенты вузов, учащиеся системы дополнительного образования) и аккуратно интегрируем их в образовательные учреждения.

С 2014 года ФРИИ продвигает курс по интернет-предпринимательству для студентов вузов. В 2017 году целевая аудитория образовательных программ ФРИИ по основам интернет-предпринимательства была расширена на школьников старших классов.

В то же время для закрытия «горящих» потребностей сообщества цифровых предпринимателей ФРИИ разработал формат интенсивных интерактивных образовательных курсов.

2.2.1 Образовательные курсы по основам цифрового предпринимательства для школьников и педагогов

В 2017 году был разработан, протестирован и запущен учебно-проектный курс «Стартап за неделю» для детей и молодежи, в рамках которого участники получают опыт погружения в профессиональную область ИТ и предпринимательскую среду.

Тестирование курса проводилось в рамках летних ВДЦ «Смена», на молодежном форуме «iВолга-2017» и в общеобразовательных школах партнерских регионов (в частности, в школе №25 города Калуги). **В течение 2017 года обучение по данному курсу прошли 350 человек в возрасте 14–18 лет.**

Для тиражирования и широкого распространения данного курса был разработан учебный курс «Преобразование» для преподавателей, который позволяет обучить их ключевым методикам курса «Стартап за неделю» для самостоятельного использования в образовательном процессе и обучении школьников.

«СТАРТАП ЗА НЕДЕЛЮ»

Программа продолжительностью от шести дней, в которой школьники, разбившись на команды, придумывают идею проекта с помощью техник дизайн-мышления, создают landing page на tilda.cc, узнают, что такое MVP, знакомятся с наиболее эффективными методиками — SMART, HADI, Customer Development, готовят презентацию проекта и выступают с ней перед экспертами.

«ПРЕОБРАЗОВАНИЕ»

Курс повышения квалификации для педагогов с такой же продолжительностью и образовательной программой, что и «Стартап за неделю». Курс адаптирован под взрослых и дополнительно включает в себя методические блоки о том, как его преподавать детям.

В течение 2017 года обучение по курсу «Преобразование» прошли 25 педагогов, из них были выбраны трое лучших для проведения точечного пилотирования программы в их школах и центрах дополнительного образования.



2.2.2. Образовательные курсы по основам цифрового предпринимательства для студентов и преподавателей вузов

В 2017 году, отвечая на запросы со стороны вузов, ФРИИ продолжил подготовку преподавателей и распространение курса «Интернет-предпринимательство» для студентов.

С момента создания курса сотрудники ФРИИ обучили 529 преподавателей, а со 134 вузами заключены соглашения о сотрудничестве и внедрении курса. В 2017 году ФРИИ провел пять образовательных мероприятий по передаче методики преподавания курса «Интернет-предпринимательство», в рамках которых были обучены 156 человек. Четыре из них

прошли в формате трехдневных семинаров на площадке ФРИИ, а одно — в рамках форума «Молодежное предпринимательство России». В 2017 году наряду с преподавателями вузов обучение проходили представители региональных институтов поддержки предпринимательства — технопарков и ИТ-кластеров.

В 2017 году на основе методики курса «Интернет-предпринимательство» был разработан новый курс для студентов вузов и молодых ученых «Стратегии коммерциализации технологий в научных и научно-образовательных организациях».

«СТРАТЕГИИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИЙ В НАУЧНЫХ И НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ»

Цель курса — сформировать у слушателей базовые знания и навыки, необходимые для коммерциализации результатов научно-технической деятельности, получаемых в научных и научно-образовательных организациях, представить лучшие практики описания и оценки уровня готовности технологически сложных проектов и уникальных технологических компетенций, наладить коммуникацию между научными и научно-образовательными организациями и инвесторами и предприятиями реального сектора экономики

В 2017 году был проведен двухдневный пилотный семинар для преподавателей по передаче курса, в котором приняли участие 26 человек из 20 вузов.

Всего в 2017 году были обучены 182 преподавателя российских вузов и региональных центров поддержки предпринимательства.

«ИНТЕРНЕТ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

Курс основан на проектном подходе и «перевернутом классе» и охватывает весь процесс создания интернет-проекта — от поиска идеи до выведения продукта на рынок и представления его инвесторам. Результат прохождения данного учебного курса — подготовка студентами собственного интернет-стартапа и его презентация инвесторам. Таким образом, студенты получают опыт создания собственного проекта и управления настоящим бизнесом еще в процессе учебы.

Курс тиражируется в вузах России через обучение преподавателей вузов, которые ведут занятия через интерактивную интернет-платформу. Все материалы по курсу, доступ к платформе и обучение преподавателей ФРИИ предоставляет университетам, преподавателям и студентам на безвозмездной основе.



2.2.3. Образовательные курсы для членов ИТ-сообществ

Цифровое предпринимательство — очень динамичная сфера деятельности. Вовлеченные в нее люди зачастую сталкиваются с необходимостью быстро нарастить компетенции. В рамках деятельности дочерней компании ФРИИ ООО «ТехЦентр» (далее — #tceh; www.tceh.com) для ИТ-разработчиков, специалистов и интернет-предпринимателей отработана система сбора запросов и проведения интерактивных образовательных курсов по горячим темам с участием экспертов-практиков и успешных предпринимателей.

В настоящее время в образовательной линейке #tceh более 10 уникальных авторских программ (курсов). Наиболее популярными курсами по итогам 2017 года стали «Продакт-менеджер в ИТ» и «Профессия digital-аналитик», программы обучения программированию на языке Python, а также совместные с ФРИИ программы — «Школа инвестиций» и «Школа трекеров». **В 2017 году #tceh обучил более 640 человек.**

Кроме образовательных курсов #tceh проводит для членов российского ИТ-сообщества проблемно ориентированные и коммуникативные мероприятия, создавая условия для взаимообучения и обмена опытом между ИТ-разработчиками и предпринимателями и одновременно вовлекая в сферу деятельности ФРИИ новых людей.

В 2017 году #tceh провел более 100 экспертных сессий в формате Office Hours, конференций, митапов и хакатонов. Всего через мероприятия #tceh прошли более 10 тыс. человек.



2.3. Повышение готовности корпораций покупать и использовать технологические стартапы

Российские корпорации и крупные компании проявляют все больший интерес и готовность взаимодействовать с технологическими компаниями. Опыт ФРИИ показывает: чтобы покупка технологического стартапа была экономически эффективна и решала проблемы бизнеса, а не создавала новые, в корпорации должен быть проделан большой объем внутренней работы — разработаны корпоративные процедуры и регламенты, позволяющие покупать стартап, сформулированы технические и бизнес-задачи, которые должен решить стартап,

созданы «полигоны» для тестирования предлагаемых стартапами решений и прототипов продуктов, сформированы уполномоченные подразделения и предусмотрены бюджеты.

Экспертами ФРИИ разработан набор образовательных и консультационных сервисов и мероприятий, которые помогают корпорациям сформировать и реализовать спрос на технологические инновационные стартапы и их продукты.

Что делаем:

Исследуем потребности корпораций.

Проведение исследований корпоративных партнеров с использованием методологии Customer Development. Цель — выявление реальных потребностей корпораций при работе со стартапами и поиск эффективных решений.

Обучаем сотрудников корпораций.

Обучение направлено на ознакомление сотрудников корпораций с методиками интеграции стартапов в бизнес и эффективными форматами работы по поиску и отбору нужных стартапов. Форматы: стратегические сессии по инновациям, питч-сессии с участием стартапов, тренингов и другие.

Помогаем в тестировании гипотез корпораций в части работы с инновациями и стартапами.

Мы помогаем тестировать гипотезы и пробовать разные форматы работы с инновациями и стартапами: консультируем, помогаем запускать партнерские и корпоративные акселераторы, проводим питч-сессии со стартапами для сотрудников подразделений крупных компаний, организуем индивидуальные стратегические сессии по инновациям, которые позволяют бизнесу определить внутренние направления работы и включить в нее основной менеджмент.

Кроме того, ФРИИ работает на подогрев общего интереса к инновационным технологическим стартапам со стороны корпораций. Мы проводим семинары, бизнес-завтраки и конференции, где широкой аудитории рассказываем об основных способах и форматах работы со стартапами, помогаем представителям бизнеса лучше понять свои потребности и возможности стартапов.

В 2017 году ФРИИ вошел в рабочую группу при Национальной ассоциации трансфера технологии (НАТТ), в рамках которой вместе с представителями корпораций и вузов, исследовательских центров и институтов развития работает над системой правовых механизмов, позволяющих фиксировать в юридически обязывающей форме запрос компании на исследование и разработку технологии и обязательство по покупке стартапа и/или созданной им технологии в случае ее успешного создания и тестирования.



Итоги 2017 года

Состоялось **60 пилотных проектов** — тестовых внедрений продуктов стартапов в отдельных подразделениях или на тестовых площадках в корпорациях.

Проведены учебные курсы «Инновации в корпорациях», «Стартапы для бизнеса». Всего в них приняли участие 65 человек из таких компаний, как «Аэрофлот», «Газпром нефть», Сбербанк, Альфа-банк, «Ростелеком», «Ингосстрах», МТС, ВСК, КФС, L'Oreal, ТВЭЛ, Faberlic, ЛАНИТ, банки «Ак Барс», «Уралсиб», «Почта России».

Проведено **семь питч-сессий портфельных проектов ФРИИ** под запросы компаний Альфа-банк, МТС, «Почта России», X5 Retail Group, «Леруа Мерлен», eSolutions, «Мегаполис».

Запущены **четыре партнерские акселерационные программы** с компаниями X5 Retail Group, «Ростелеком», «Первый БИТ», DI Group, Hearst Shkulev Digital и Tribuna Digital.

Проведено **семь стратегических сессий по определению запроса на инновации** с компаниями группа ГАЗ, банк «Открытие», АО «НСПК», РЖД, «Ростелеком», НСПК, «Газпром нефть», МТС.

Запущены комплексные корпоративные программы со следующими компаниями:

«Ростелеком»

В рамках сотрудничества с ПАО «Ростелеком» был запущен партнерский акселератор, основная цель которого — найти проекты, которые будут интересны корпорации и в которые он будет готов инвестировать вместе с ФРИИ на более поздних стадиях, а на ранних стадиях — пилотировать выбранные стартапы.

Сотрудничество стартовало осенью 2017 года после стратегической сессии при участии президента ПАО «Ростелеком» Михаила Осеевского и продолжится в 2018 году. В «Ростелекоме» сформировано подразделение по работе со стартапами, которое осуществляет отбор проектов и запуск «пилотов» со стороны партнера.

«Газпром нефть»

Сотрудничество с ПАО «Газпром нефть» началось с проведения специализированной стратегической сессии по инновациям для одного из подразделений компании (ДИТАТ) и продолжается в рамках совместных активностей с другими структурными подразделениями (к примеру, обсуждение пилотной площадки тестирования инноваций, запуск хакатона).

По состоянию на конец 2017 года ФРИИ системно работал более чем с 260 крупнейшими российскими и международными корпорациями.

X5 Retail Group

Одна из крупнейших ритейл-компаний России выступила партнером акселератора для ритейл-проектов, сотрудники компании принимают участие в экспертных сессиях при отборе проектов в Акселератор ФРИИ. По результатам сотрудничества запущена серия пилотных проектов с портфельными компаниями ФРИИ.

«Леруа Мерлен»

Сотрудничество с крупнейшим ритейлером в сегменте DIY началось в 2017 году с питч-сессии стартап-проектов ФРИИ для руководителей подразделений «Леруа Мерлен» и продолжается в 2018 году запуском партнерского акселератора. Также ведутся переговоры по пилотированию стартапов в сети магазинов.

«Почта России»

ФРИИ провел для «Почты России» питч-сессию со стартапами (для блока «Почтовый бизнес»). Сотрудничество с корпорацией продолжается в 2018 году: обучение сотрудников на курсе «Стартапы для бизнеса», планирование стратегической сессии по инновациям и ряд других активностей.

ПИЛОТНЫЙ ПРОЕКТ

это возможность снижения рисков через небольшие контролируемые тесты технологии в приложении к внешним или внутренним заказчикам, проверка достижимости заявляемого стартапом эффекта, а также команды, продукта, технологии. По результатам «пилота» корпорация может масштабировать проверенное решение, инвестировать в стартап, купить его или заключить с ним партнерское соглашение о сотрудничестве. По методике международной консалтинговой компании Gartner стартап вносится в GartnerHypeCycle при условии, что у него есть достаточное количество пилотных проектов с корпорациями, освещенных в СМИ.

Запуск пилотных проектов для стартапов ФРИИ — один из ключевых инструментов роста актива. В качестве примера можно привести проект «Робот Вера», который нашел точку роста в Акселераторе ФРИИ, а далее при помощи команды Фонда был масштабирован на 100 крупнейших корпораций и за рубеж (в частности, на рынок ОАЭ). Это позволило проекту привлечь к себе внимание новых заказчиков и инвесторов, проект стал модным и востребованным у крупного бизнеса.

2.4. Повышение инвестиционной мощности и привлекательности Экосистемы

В 2017 году — впервые с 2013 года — в России начал расти объем совокупного капитала венчурных фондов и фондов прямых инвестиций, по данным Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ). В венчурную экосистему начали возвращаться выведенные из нее в 2014–2016 годах деньги: растет как число фондов, так и объем привлеченного в них капитала. Подавляющее число новых венчурных фондов (91%) основано с участием российских капиталов и силами российских предпринимателей.

Более 70% существующих частных и корпоративных венчурных фондов имеет своим приоритетом ИТ-отрасль. Общий объем венчурных и прямых инвестиций в сектор в 2017 году составил около 10 млрд руб., что составляет около 2% от среднего объема инвестиций в основной капитал в отрасли.

Что делаем:

Повышаем профессионализм самого инвестора. Для этого мы создали «Клуб частных инвесторов и бизнес-ангелов» (далее — Клуб) и регулярно проводим «Школы инвесторов».

Сегодняшний объем доступного венчурного капитала по-прежнему мал для того, чтобы обеспечить качественное и быстрое развитие технологических компаний и цифровую трансформацию экономики. В экосистеме цифрового предпринимательства должны быть созданы условия для кратного увеличения объемов инвестиций в технологические стартапы в ближайшие 3–5 лет — за счет привлечения большого числа частных инвесторов с небольшими капиталами.

ФРИИ видит свою цель в создании организационной и технологической инфраструктуры для привлечения к финансированию ИТ-стартапов частных и корпоративных капиталов. Инвестирование в технологические проекты, особенно ранних стадий, — деятельность, связанная с высоким риском потери капитала.

Создаем краудинвестинговые площадки. Этот механизм отрабатывается на проекте StartTrack.

2.4.1. «Клуб частных инвесторов и бизнес-ангелов»

Частные инвесторы — вкладывающие свои деньги и приносящие в стартапы свои компетенции и связи — являются существенным элементом зрелой экосистемы цифрового предпринимательства.

В рамках экосистемной работы ФРИИ разработал и проводит специальный курс «Школа инвестиций» для частных инвесторов, направленный на повышение качества их участия в предпринимательских проектах. С помощью образовательных курсов мы формируем венчурное сообщество, повышаем качество и количество соинвестиций с Фондом и помогаем инвесторам найти быстрорастущие технологические компании. **В 2017 году ФРИИ провел четыре набора курса «Школа инвестиций» — их окончили 146 человек.**

Кроме того, в 2017 году мы создали и запустили новые форматы взаимодействия с частными инвесторами:

Число аккредитованных в 2017 году инвесторов по программе соинвестиций с ФРИИ составило 37 бизнес-ангелов, а количество соинвестиций — 25 сделок.

Помимо образовательных мероприятий ФРИИ проводит профильные конференции, семинары, дискуссионные площадки, направленные на формирование деловых связей между частными инвесторами и стартапами.

INVEST WEEKEND

Бизнес-сессия с членами Клуба. В 2017 году состоялось два выезда — в Сочи и Калининград. Общее число участников превысило 50 человек.

СОЗДАНИЕ ВЕНЧУРНОГО ФОНДА РАННИХ СТАДИЙ

Курс-интенсив о том, как сформировать венчурный фонд ранних стадий или объединение бизнес-ангелов для инвестиций в технологические стартапы. В 2017 году прошло два набора, число закончивших курс составило 12 человек.

ШКОЛА ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ КОРПОРАЦИЙ

Интенсив для сотрудников крупных компаний. В 2017 году проведены курсы для Альфа-банка и ТВЭЛ. Общее число участников — почти 50 человек.

2.4.2. Межотраслевая инвестиционная платформа StartTrack

Ключевым инструментом для обеспечения эффективного участия частных инвесторов в развитии интернет-стартапов является дочерняя компания ФРИИ StartTrack («Старттрек»).

StartTrack — первая действующая российская краудинвестиционная площадка, предоставляющая частным и институциональным инвесторам возможность финансировать растущие компании.

StartTrack использует автоматизированный и «ручной» анализ компаний, электронное заключение сделок, предлагает клиентам инвестиции по договору займа, покупку акций и долей компаний. То, на что инвесторы раньше тратили по три месяца, теперь занимает несколько минут.

StartTrack за 2017 год

1592 млн руб. составил суммарный оборот площадки, из них **827 млн руб.** привлечено в 2017 году;

среднегодовой рост 166% в 2017-м сопровождался как качественным, так и количественным увеличением базы инвесторов;

более 3,9 тыс. инвесторов зарегистрированы на площадке; **580 человек** хотя бы раз проинвестировали, используя услуги площадки;

14,7% общей суммы сделок — прямые инвестиции, **85,3% — займы** (причем **71%** всех займов осуществляется через онлайн-терминал);

432,5 тыс. руб. составил средний размер одной инвестиции через площадку StartTrack в 2017 году. Количество инвесторов с минимальными инвестициями **100–200 тыс. руб.** составило порядка **16%**;

7 млн руб. — самая крупная сделка одного инвестора через StartTrack за 2017 год;

девять месяцев — средний срок займа. Средний объем денег, который привлекает проект, — **16,6 млн руб.** В среднем за один день на площадке производится более **14 сделок**;

партнерами площадки выступают венчурные фонды Starta Capital, Maxfield Capital, Genesys Capital, компании НП «РТС», Московская биржа, Тинькофф Банк, Ideal Machine;

10 отраслевых конференций, более 10 обучающих программ для инвесторов, свыше **125 демовечеров** и встреч с инвесторами были проведены в 2017 году в целях развития сообщества. Мероприятия посетили **более 5 тыс. человек**.

Как развивалась площадка StartTrack

2014

- первая сделка на площадке;
- 7 профинансированных компаний;
- годовой оборот — **60,2 млн руб.**

2015

- запуск обучающей программы для инвесторов;
- запуск серии отраслевых конференций StartTrack Day;
- 12 профинансированных компаний;
- годовой оборот — **137,8 млн руб.**

2016

- запуск онлайн-терминала коллективных инвестиций (возможность заключения электронных сделок);
- первый отчет площадки перед ЦБ РФ;
- первые подписанные партнерские соглашения с Тинькофф Банком и «Деловой средой» (проект Сбербанка);
- 27 профинансированных компаний;
- годовой оборот — **537,2 млн руб.**

2017

- подписанные партнерские соглашения с ПАО «Московская биржа», площадкой взаимного кредитования «Город денег», «ФК Открытие», ПАО «Банк «Уралсиб», Итальянским агентством по торговле и инвестициям (ITA) и ассоциацией «НП РТС»;
- участие в крупнейших международных конференциях по альтернативным финансам AltFi Europe Summit 2017 и AltFi Global Summit 2017;
- участие в рамках рабочей группы в ЦБ РФ StartTrack в разработке законопроекта по регулированию рынка краудинвестинга;
- проведение четырех отраслевых конференций, которые посетили **более 1,5 тыс.** инвесторов и предпринимателей;
- участие в сюжете о краудинвестинге на телеканале «Россия 1»;
- 35 профинансированных компаний;
- более 1,8 тыс.** сделок, заключенных инвесторами на площадке;
- годовой оборот — **801 млн руб.**



StartTrack
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПЛОЩАДКА

2.5. Формирование благоприятной правовой и регуляторной среды

Усилия по трансформации правовой среды российской экосистемы цифрового предпринимательства в 2017 году ФРИИ вел по **шести направлениям**:

Введение в российское законодательство нужных механизмов венчурного инвестирования.

Для этого разработан и 31 мая 2017 года внесен в Государственную думу Федерального собрания РФ законопроект, предлагающий изменения в федеральные законы «Об акционерных обществах», «Об обществах с ограниченной ответственностью» и «О рынке ценных бумаг» (далее — законопроект, проект закона). Законопроектом предлагается ввести в российское право новые корпоративные механизмы, которые уже давно и успешно применяются за рубежом: конвертируемый заём, выпуск акций (долей в уставном капитале) общества под условием и с длительным периодом размещения, увеличение срока владения обществом пакета казначейских акций (долей в уставном капитале) для исполнения обязательств по конвертируемому займу.

Предоставление бизнесу и государству возможности использования ряда эффективных механизмов взаимодействия (концессии, ГЧП) именно в сфере цифрового предпринимательства, поскольку действующим законодательством такая возможность предусмотрена только для бизнеса, связанного со строительством недвижимости.

Для этого разработан и 24 апреля 2017 года внесен в Государственную думу РФ проект федерального закона №157778-7 «О внесении изменений в федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Законопроект позволяет заключать соглашения ГЧП и концессии в отношении информационных систем (в том числе государственных информационных систем), программ для ЭВМ, иных объектов ИТ-инфраструктуры.

Законопроект принят в первом чтении. ФРИИ принимает активное участие в его доработке ко второму чтению по поступившим замечаниям.

Открытие возможностей для ведения бизнеса в новых цифровых сферах — таких как сфера телемедицинских услуг и аналитика больших данных.

При непосредственном участии Фонда в России на законодательном уровне легитимизирована возможность оказания пациентам медицинской помощи с применением информационных технологий. Фондом разработан законопроект, а впоследствии доработан так называемый законопроект о телемедицине. Работа велась при участии ИРИ, «Яндекса» и Минздрава. С 2017 года в России телемедицинские услуги пациенту теперь могут оказываться согласно установленным законодательством нормам. Фондом разработаны инструменты идентификации медицинских работников и пациентов, которые сегодня прописаны в ФЗ. Законопроект был внесен на рассмотрение в ГД, впоследствии отозван депутатом Левиным, но активная работа ФРИИ стимулировала принятие законопроекта, работа над которым велась последние 15 лет разными ведомствами в разных направлениях.

С целью создания необходимых условий для реализации закона велась разработка подзаконных нормативно-правовых актов в развитие принятого в июле 2017 года федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам применения информационно-телекоммуникационных технологий и введения электронных форм документов в сфере здравоохранения» (так называемый закон о телемедицине). В частности, в составе экспертной рабочей группы Национальной телемедицинской ассоциации (участие ФРИИ в качестве эксперта) разработан проект Порядка организации и оказания медицинской помощи с применением телемедицинских технологий. Проект направлен в Минздрав России в сентябре 2017 года.

Была оказана экспертная поддержка проекта Порядка, разработанного Минздравом (учитывая положения вышеназванного проекта, разработанного при участии ФРИИ). Обеспечивается экспертная поддержка при разработке иных подзаконных актов, способствующих развитию закона о телемедицине.

Также была разработана концепция законопроекта о регулировании оборота больших данных. Концепция обсуждалась с отраслевым экспертным сообществом. В настоящее время деятельность по доработке законопроекта ведется в рамках тематических рабочих групп направления «Нормативное регулирование» программы «Цифровая экономика Российской Федерации».

Введение законодательного регулирования краудфандинговых площадок.

В рамках развития законодательного регулирования краудфандинга и краудинвестинговых площадок продолжается участие в работе Межведомственной рабочей группы Министерства экономического развития ЦБ РФ.

Совместно с ЦБ РФ разработан проект типовой эмиссионной документации.

Помощь участникам экосистемы цифрового предпринимательства в ориентировании в огромном массиве законодательных изменений, связанных с их деятельностью.

Продолжается развитие программы правового просвещения в Москве и регионах по вопросам венчурного финансирования. Регулярно публикуются мониторинги законодательства и судебной практики. Совместно с российскими юридическими фирмами, Федеральной нотариальной палатой и «Опорой России» проводится серия мероприятий «Инвестор и предприниматель: учимся договариваться» (Москва, Самара, Казань).

Выявление и устранение потенциальных правовых и регуляторных коллизий законодательства в сфере регулирования реализации предпринимательских проектов на основе цифровых технологий.

Экспертами ФРИИ, являющимися членами Экспертного совета комитета Государственной думы по информационной политике, информационным технологиям и связи, проведен анализ и направлены отзывы на законопроекты, регулирующие сферу ИТ-технологий, в частности проекты федеральных законов:

№107145-7 «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (относительно блокировки производного сайта);

№47579-7 «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием федерального закона «О безопасности критической информационной инфраструктуры Российской Федерации» и №47571-7 «О безопасности критической информационной инфраструктуры Российской Федерации» (по объектам критической информационной инфраструктуры);

№126869-7 «О внесении изменений в закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» (по агрегаторам товаров, услуг в сети интернет);

№118707-7 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части установления дополнительных механизмов противодействия деятельности, направленной на побуждение детей к суицидальному поведению» (относительно мероприятий по фактам распространения запрещенной информации, в частности касающейся способов совершения суицида и (или) призывов к их совершению);

№174692-7 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам применения информационно-телекоммуникационных технологий и введения электронных форм документов в сфере здравоохранения» (по телемедицине);

№161450-7 «О внесении изменений в федеральный закон «О связи» (по пресечению незаконного распространения SIM-карт);

№184222-7 «О внесении изменений в федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (о мессенджерах);

№195446-7 «О внесении изменений в федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (об анонимайзерах);

№195449-7 «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» (о контроле механизмов по обходу блокировок).

2.6. Формирование благоприятной деловой среды

2.6.1. Коворкинг #tech и «Лаборатория виртуальной и дополненной реальности»

Для формирования «живой» среды для профессионального общения разработчиков интернет-проектов и обеспечения доступа к технической инфраструктуре (рабочие места, переговорные комнаты, оргтехника) при поддержке Фонда открыт «Центр технологического предпринимательства» — #tceh. Это круглосуточно действующая площадка, сочетающая в себе коворкинг, образовательную, экспертную поддержку и другие сервисы.

В 2017 году #tceh расширил площади коворкинга, увеличив число рабочих мест до 228. Это позволило увеличить число одновременно работающих команд на 48%.

Новая площадка #tceh специализируется на услугах для команд, работающих в области виртуальной и дополненной реальности (VR и AR): здесь команды могут получить доступ к специализированному оборудованию и программному обеспечению (в частности, к системе MoCap) и оперативные консультации экспертов «Лаборатории виртуальной и дополненной реальности» («Лаборатория ВИАР»).

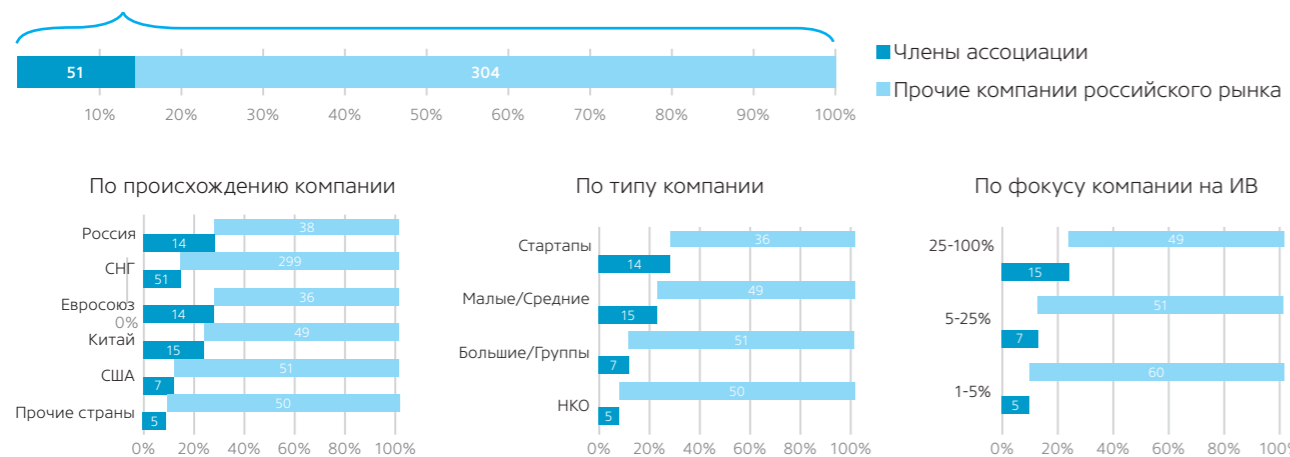


2.6.2. Ассоциация участников рынка интернета вещей

ФРИИ активно участвует в консолидации профессиональных экспертов и формировании экспертного мнения. Формируя предложения в Минпромторг России по развитию технологий в области интернета вещей, участниками рабочей группы было предложено объединить заинтересованные компании и создать на площадке ФРИИ **Ассоциацию интернета вещей** (далее — АИВ).

Ассоциация участников рынка интернета вещей создана по инициативе ФРИИ и МГТУ им. Н. Э. Баумана, поддержана Минпромторгом России, лидерами рынка интернета вещей и ведущими техническими университетами страны. В 2017 году в ассоциацию вступило **47 компаний**, среди которых операторы связи — ПАО «МегаФон», ПАО «МТС», мировой технологический лидер в области электрооборудования ABB, международная компания SAP, «Лаборатория Касперского», электротехнические заводы «Энергомера» и многие другие. Актуальный список членов АИВ доступен на сайте <https://iotas.ru>.

Ландшафт российского рынка интернета вещей



АССОЦИАЦИЯ ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ

некоммерческая организация, которая создана для развития рынка интернета вещей, поддержки диалога и взаимодействия всех участников экосистемы интернета вещей.

независимая межотраслевая площадка для компаний, учебных заведений, НКО, органов власти и местного самоуправления, которые тем или иным образом связаны с индустрией интернета вещей.

Главные цели АИВ:

- повышение качества жизни людей через внедрение и использование технологий интернета вещей;
- формирование экспертного и бизнес-сообщества в сфере интернета вещей;
- продвижение решений членов АИВ в России и за рубежом;
- обеспечение участия российских компаний в международной деятельности по стандартизации интернета вещей.

Внутри АИВ сформированы рабочие группы по разным направлениям интернета вещей, выработанные ими предложения ложатся в основу «дорожных карт» и национальных стандартов. Так, АИВ и ФРИИ внесли в Росстандарт проект нового стандарта связи для интернета вещей — Narrow Band Fidelity (NB-FI). Рабочая группа LoRaWAN АИВ выработала консолидированную позицию по параметрам применения протокола в России и направила предложение в международный LoRa Alliance.

Членство в АИВ:

- для бизнеса** — это эффективное межотраслевое взаимодействие, экономия на разработке технологий и протоколов за счет объединенного участия членов АИВ в формировании стандартов, участие в разработке законодательных инициатив, связанных с рынком интернета вещей, доступ к лучшим бизнес-практикам и экспертная поддержка;
- для учебных, научных учреждений и НКО** — это возможность работать вместе с бизнесом и разработчиками технологий, проводить НИР для реальных игроков рынка, выпускать квалифицированных специалистов для интернета вещей, давать студентам и аспирантам возможность практики в проектах членов АИВ;
- для стартапов** — доступ ко всем материалам АИВ, работа с лидерами рынка и ведущими экспертами интернета вещей, сотрудничество с ведущим российским венчурным Фондом развития интернет-инициатив в части софинансирования проектов.

Сила ассоциации — в объединении компетенций и инициатив лидеров рынка интернета.

Итоги работы АИВ в 2017 году

В 2017 году на площадке АИВ осуществляли деятельности экспертные рабочие группы по различным направлениям:

LoRaWAN: 33 эксперта из 21 компании. Задачи группы — синхронизация, координация и гармонизация технических требований к применяемым в России аппаратным решениям на основе технологии LoRaWAN, а также разработка рекомендаций компаниям, использующим протокол LoRa по адаптации диапазона 868 МГц. Направлено обращение в Государственную комиссию по радиочастотному регулированию (ГКРЧ) с предложением об утверждении условий использования LoRa в РФ;

интернет вещей в ЖКХ: 10 экспертов из шести компаний. Разработана концепция операторов достоверного учета;

«умный город»: 31 эксперт из 24 компаний. Начата работа по разработке концепции «Умного города» и стандарта «Умный город».

На площадке АИВ в 2017 году разработаны проекты документов для федеральных органов исполнительной власти:

«дорожная карта» по идентификации животных (для Минсельхоза России);

«дорожная карта» по внедрению интернета вещей в агропромышленном комплексе (для Минпромторга России);

определен оптимальный радиочастотный спектр для работы стандарта LoRa, предложения направлены в ГКРЧ.

Совместно с ФРИИ проведена работа по стандартизации отечественного протокола обмена данных для интернета вещей в узкополосном спектре и стандартизации основных понятий. В 2017 году подана заявка в Росстандарт на включение в Программу национальной стандартизации Российской Федерации на 2018 год на разработку национальных стандартов:

Информационные технологии. Большие данные. Термины и определения;

Информационные технологии. «Умный город». Термины и определения;

Информационные технологии. Интернет вещей. Протокол обмена для интернета вещей в узкополосном спектре (NB-Fi).

Глава 3.

Инвестиционная деятельность Фонда

Стадии развития стартапа и стадии инвестирования

1. Идея (обычно без финансирования)/Concept: в общих чертах изложена на бумаге или в электронном формате, но это еще не работающий продукт, поэтому тестирования на реальном рынке не было. Идея может быть основана на догадках, однако ее востребованность — это все же результат переговоров с потенциальными покупателями.

2. Предпосевная стадия (pre-seed; ранний этап посевной стадии): компания находится в состоянии подтверждения ценностного предложения (валидация продукта) и поиска рынка сбыта (клиентского сегмента). На этой стадии возникает первая выручка, в проект входят первые профессиональные инвесторы.

3. Посевная стадия (seed): компания нашла повторяемое ценностное предложение, тестирует бизнес-модель и готовится к масштабированию. Финансирование направляется на тестирование гипотез развития, иногда — на увеличение масштаба бизнеса и обеспечение выхода бизнеса на этап самоокупаемости.

4. Стадия роста (growth stage; раунд А): компания начинает масштабирование и формирует предпосылки к кратному росту. На этой стадии бизнес выходит на операционную безубыточность, инвестиции требуются для скорейшего развития и роста.

5. Стадия масштабирования (stage B; стадия Б)/Business expansion: масштабное расширение на новые рынки, часто — перенос бизнес-модели на новые географические рынки. На этой стадии бизнес-проект получает миллионные доходы и может в течение нескольких лет стать мультинациональной корпорацией.



3.1. Инвестиционная стратегия Фонда

Стратегическая инвестиционная цель Фонда — создание постоянно действующего инвестиционного механизма, обеспечивающего широкий посев компаний на самых ранних стадиях, а также поддерживающего достаточными инвестиционными ресурсами наиболее перспективные интернет-стартапы, которые показали свою эффективность на посевной стадии. С самого начала ФРИИ принял решение сфокусироваться на поддержке интернет-стартапов ранних стадий и занять в этой нише существенную долю рынка.

Работа с инвестиционными стартапами на ранних стадиях предполагает ряд особенностей и существенно отличается от работы с компаниями более поздних стадий. Основные причины «смертности» стартапов на ранней стадии — отсутствие понимания реальной потребности своего клиента, затруднения в организации процесса продаж и кассовые разрывы между раундами финансирования. В связи с этим основной ресурс, необходимый для успешного развития стартапов на ранней стадии, — это не столько деньги, сколько компетенции и экспертиза, которую инвестор может привнести в проект.



Ключевые факторы успеха инвестиций на ранних стадиях:

Широкая диверсификация инвестиций ранних раундов

Чем более ранние компании попадают в портфель, тем сильнее нужно диверсифицироваться инвестору. Данная стратегия позволяет снизить риск банкротства на всех стадиях и ограничить влияние одной компании на весь портфель.

Инвестиции на всех стадиях развития интернет-стартапа

Фонд заинтересован максимизировать свое участие в потенциально прибыльных компаниях. Возможность поддерживать компанию на всех стадиях развития — важный фактор успеха инвестиционной стратегии.

Постепенное наращивание вложенных средств в интернет-стартап по мере снятия неопределенности

Последовательное финансирование — ключевой элемент стратегии для уменьшения риска инвестиций в компании ранних этапов. Необходимо начинать с небольших сумм и множества экспериментов, повышая суммы и ставки в процессе снятия неопределенности в компаниях. Основная задача — снизить потенциальные потери в нерастаущих компаниях.

Для максимизации доходности Фонд инвестирует в большое количество проектов с максимальными шансами на успех и предоставляет дополнительное финансирование только тем, кто демонстрирует результаты. Данный подход позволяет отсеивать плохо растущие компании и постепенно наращивать вложения в потенциальных победителей, с каждым раундом инвестиций увеличивая их ценность.

Инвестиционный процесс Фонда сегодня выглядит следующим образом:

отбор большого количества компаний на ранних стадиях;

развитие, поддержка и дофинансирование лучших стартапов на всем жизненном пути компании до предела инвестиционных возможностей Фонда;

получение дохода от проинвестированных компаний в максимально сжатые сроки. Фонд не заинтересован в бесконечном владении активом, который не приносит дохода и не планирует его принести.

В целях минимизации риска неполучения достаточного дохода инвестиционная стратегия Фонда предполагает ограничения на размер инвестиций в одну компанию и на объемы приобретаемых долей в одной компании.

Лимиты финансирования одного стартапа

Стадия развития стартапа	Максимальный объем инвестиций ФРИИ
Посевная стадия	25 млн руб. с учетом финансирования, предоставленного для целей акселерации
Стадия роста (стадия А)	324 млн руб. с учетом финансирования, предоставленного для целей акселерации и иного финансирования на посевной стадии

Лимиты приобретаемых долей участия в одном стартапе

Стадия развития стартапа	Минимальная доля ФРИИ в капитале
Посевная стадия	2,25% , в том числе при финансировании в целях акселерации
Стадия роста (стадия А)	15%

Принимая во внимание серьезные проблемы с рынком выходов, приоритетными для Фонда типы сделок по продаже акций или долей проинвестированных компаний стали:

- *продажа бизнеса через LBO/MBO⁶;*
- *продажа компаний стратегическим инвесторам;*
- *продажа финансовым инвесторам.*

ФРИИ проводит системную работу со стратегическими партнерами — российскими корпорациями для формирования дополнительных доходов для портфельных компаний Фонда и создания предпосылок для покупки проектов ФРИИ этими стратегическими инвесторами.

⁶ LBO (от англ. Leveraged Buyout) — сделка, при которой инвестор покупает контрольный пакет акций компании, привлекая большую часть средств, необходимых для покупки в виде кредита. MBO (от англ. Managerial Buyout) — выкуп доли компании собственным менеджментом или самой компанией.

В 2015 году Совет ФРИИ принял обновленную инвестиционную стратегию, согласно которой Фонд будет работать без ограничения по времени по модели постоянно действующего фонда (evergreen), инвестируя заработанные деньги в новые проекты.

Первоначальная стратегия предполагала, что ФРИИ инвестирует все переданные в управление Фонда средства в размере **6 млрд руб. в течение трех лет**, поддерживая за это время **400 проектов**. Но опыт первых двух лет показал, что экосистема не готова к таким вложениям, а зрелость имеющихся проектов не позволяет «переварить» эти деньги. По новой стратегии в первый инвестиционный цикл **ФРИИ планирует проинвестировать не менее 735 проектов**.



3.2. Основные результаты инвестиционной деятельности

3.2.1. Информация об осуществленных сделках

В 2017 году Фонд полностью выполнил свою инвестиционную программу. Согласно инвестиционной стратегии, первый инвестиционный цикл Фонда заканчивается в 2018 году, поэтому инвестиционный департамент был целиком сосредоточен на доформировании портфеля и переходу к активному управлению инвестиционными активами.

По итогам 2017 года были согласованы сделки со 148 компаниями⁷, в том числе сделки по внесению вкладов, сделки по отчуждению долей (продажа долей), сделки по уменьшению размера доли в связи с внесением вкладов третьих лиц и др.

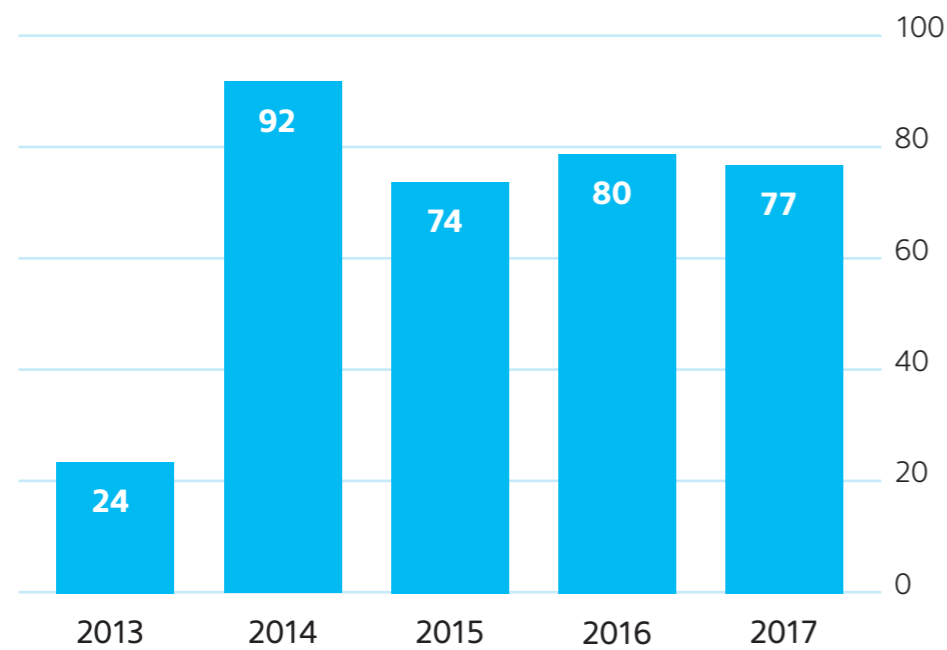
Количество новых компаний, вошедших в портфель в 2017 году, составило 77, а общее число проинвестированных компаний с начала существования Фонда — 347⁸.

⁷ В данный расчет не вошли сделки с портфельными компаниями ФРИИ (BDLab, IDX, Цех и «Старттрек»). Не учитывались сделки по ликвидации компаний и технические сделки по перераспределению долей между участниками обществ в связи с различными событиями (реализация опционов, пересмотры оценки и т.п.).

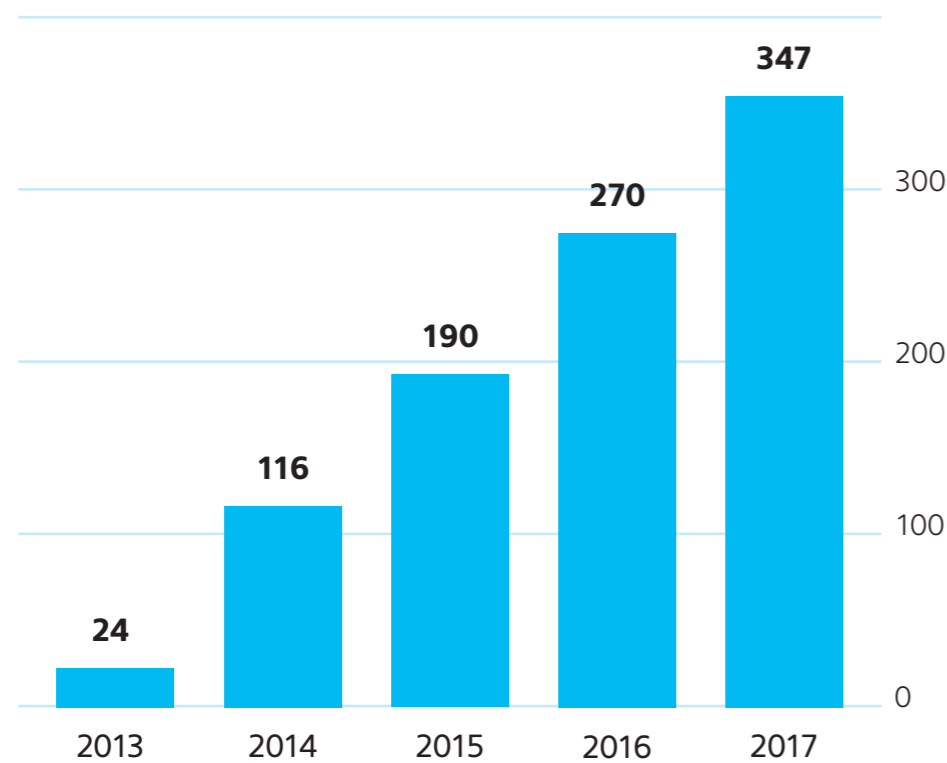
⁸ В расчете не учитывались дочерние компании ФРИИ: BDLab, IDX, Цех и «Старттрек».

Динамика проинвестированных компаний (без учета дочерних компаний)

Новые компании в портфеле, шт.



Проинвестированные компании, шт.



Инвестиционная деятельность Фонда

В 2017 году было согласовано 102 сделки по вложению капитала Фондом по всем раундам финансирования с 96 компаниями. По результатам работы пять сделок было отменено (для сравнения: в 2016 году было отменено восемь сделок).

Динамика согласования сделок по компаниям по стадиям финансирования

	2013	2014	2015	2016	2017
1. Pre-Seed	27	86	77	80	77
2. Seed		14	7	21	17
3. Growth Stage		4	4	11	8
Grand Total	27	98	84	103	96

Из 96 компаний, получивших предложения по финансированию, 19 уже были портфельными компаниями на начало 2017 года. Общий объем согласованного финансирования компаний со стороны Фонда⁹ составил **1372 млн руб.**

Объем согласованных сделок, млн руб.

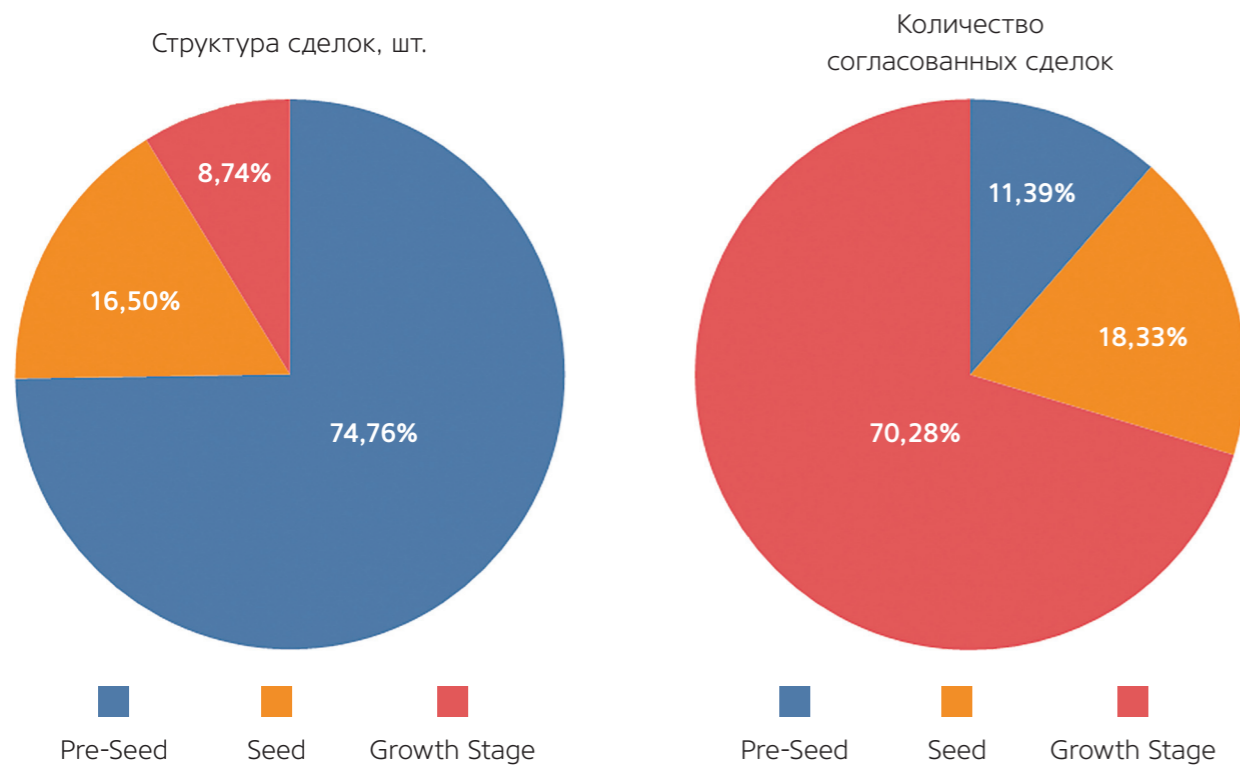
	2013	2014	2015	2016	2017
1. Pre-Seed	23,93	119,00	110,70	165,65	156,30
2. Seed		100,55	95,00	242,51	251,59
3. Growth Stage		305,50	475,00	1 440,00	964,50
Grand Total	23,93	525,05	680,70	1 848,16	1 372,39

⁹ Без учета дочерних компаний. Сумма включает в себя все виды финансирования со стороны Фонда (вложения в капитал, предоставление займов и т.п.).

3.2.2. Структура вложений Фонда

Структура вложений в разрезе числа сделок и в разрезе объемов финансирования существенным образом отличается. Если в количественном выражении доминируют сделки стадии pre-seed (81%), то с точки зрения объема перечисленных денежных средств 58% приходится на сделки раунда А (5,4% в количественном выражении).

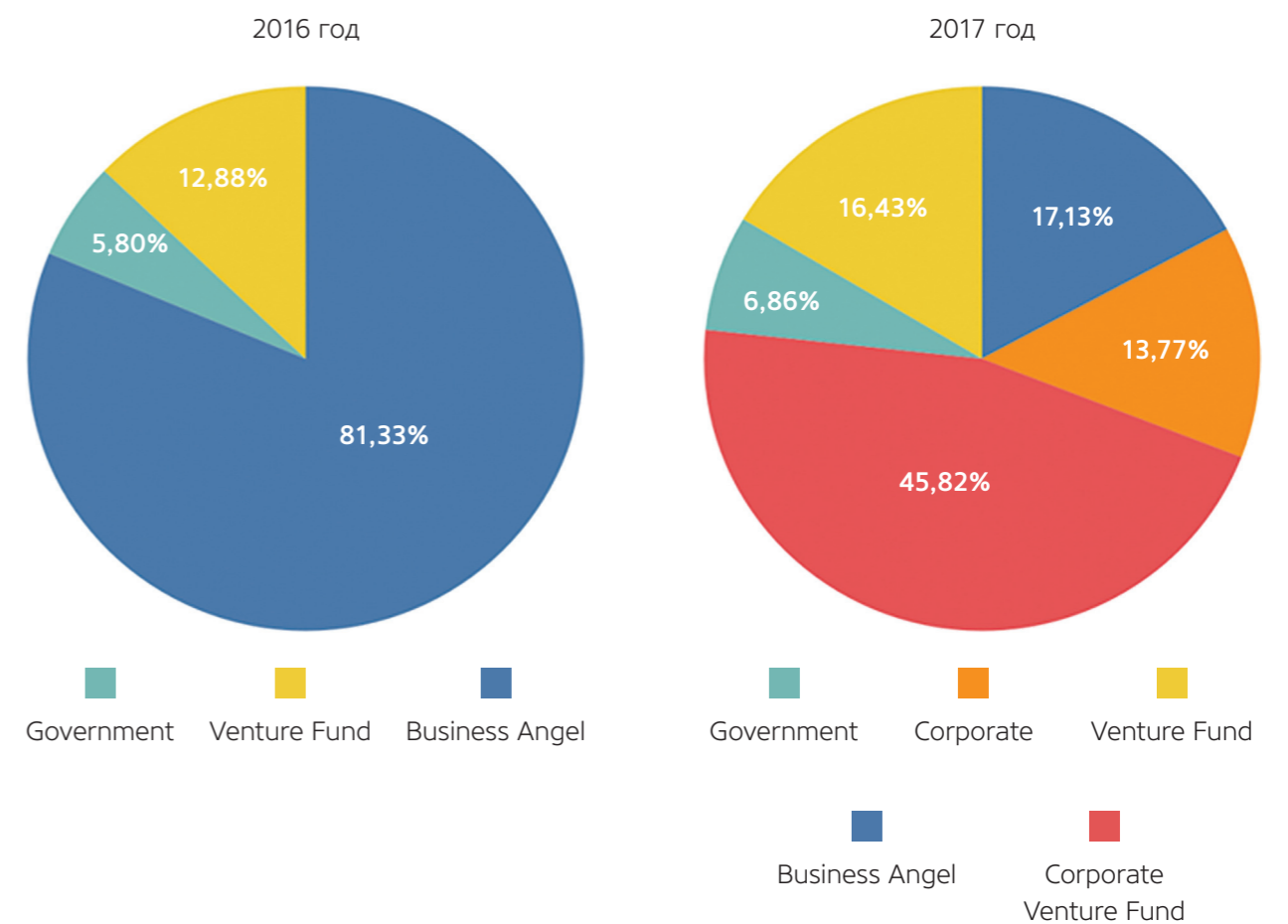
Распределение инвестиционных сделок ФРИИ по стадиям



3.2.3. Привлечение со-инвестиций

В 2017 году объем вложений внешних инвесторов в портфельные компании ФРИИ существенным образом изменился. Число соинвесторов в наших портфельных компаниях достигло 45, среди них 27 бизнес-ангелов, проинвестировавших 176 млн руб. Существенно выросла доля соинвестиций со стороны корпоративных венчурных фондов (в основном «Первый БИТ»).

Структура вкладов со-инвесторов ФРИИ в портфельные компании Фонда



3.3. Описание компаний, проинвестированных в 2017 году

3.3.1. Seed-стадии

Компания	Описание
Docsinbox	Облачный сервис (SaaS) для ресторанов, обеспечивающий электронное взаимодействие между ресторанами и поставщиками, предоставляя функционал документооборота и платформы по закупке товаров.
Expeditor.Pro	Облачный сервис для грузовладельцев, который позволяет подобрать перевозчика и оптимизировать транспортную логистику клиента. Система работает в режиме MVP (минимальный жизнеспособный продукт). Сервис состоит из веб-интерфейса и мобильных приложений для грузовладельца и перевозчика, сервисов геокодирования, мониторинга и маршрутизации и серверной части.
Kidsway	Веб-сервис по сопровождению детей для занятых/работающих родителей, у которых не хватает времени сопровождать ребенка в школу и/или на дополнительные занятия. Родители составляют расписание поездок своего ребенка на месяц вперед, затем Kidsway назначает сопровождающих (нянь) на каждую поездку, а родитель в дальнейшем просто получает СМС-уведомления от системы о перемещениях своего ребенка.
Myguru	Сервис быстрого подбора мастеров по ремонту бытовой техники в 80 городах России.
Qapsula	Маркетинговый инструмент для фармацевтических компаний, влияющий на повторные продажи. Увеличение повторных продаж достигается за счет повышения приверженности — показателя соблюдения пациентом рекомендованной терапии (рассчитывается как соотношение количества доз препарата, реально принятых пациентом, к количеству доз, которые пациент должен был принять в соответствии с рекомендацией врача).
Sticker.place	Платформа для дистрибуции визуального контента (сейчас — стикеров) от наиболее известных иллюстраторов в мире в различных мессенджерах.
TalkBank	Платформа, которая интегрируется с банками и позволяет им выпускать банковские предоплаченные карты для клиентов общества, где все взаимодействие между клиентом и банком осуществляется с помощью чат-бота TalkBank (интеллектуального финансового помощника) на базе мессенджера Telegram.
Holo Group	Компания занимается разработками в дополненной и виртуальной реальности. Основной продукт — платформа для работы с объектами mixed reality, которая позволяет легко и быстро загружать трехмерные объекты в Microsoft HoloLens (шлем дополненной реальности) и настраивать взаимодействие с ними посредством жестов и голоса.

Компания	Описание
Usedesk	SaaS-решение, которое упрощает и ускоряет работу отдела клиентской поддержки за счет объединения всех каналов коммуникации компании с клиентами в одном окне, формирования общей истории общения с клиентом в единой карточке и возможности автоматизации до 50% ответов на клиентские обращения. Текущие внедрения показывают, что Usedesk снижает стоимость обработки входящих обращений минимум на 30% (отдельные кейсы показывают снижение этого показателя в несколько раз), увеличивает удовлетворенность клиентов в среднем на 20%, позволяет не терять новых клиентов и удерживать текущих.
Zig-Zag	SaaS-решение, представляющее собой систему оптимизации транспортной логистики. Сервис относится к классу ИТ-продуктов для автоматизации бизнес-процессов. Сервис помогает предприятиям, перед которыми стоит задача ежедневного объезда большого количества адресов, снижать стоимость доставки благодаря повышению эффективности использования каждого транспортного средства и экономически обоснованному планированию маршрутов (исходя из имеющихся ограничений). Сервис также позволяет снизить количество доставок с опозданиями благодаря возможности оперативного реагирования при отклонении от плана, приоритизации отдельных точек маршрута и системы уведомлений всех участников процесса.
Semantic Hub	Сервис по отбору (поиску и оценке, или «квалификации») перспективных разработок («кандидатов в фармацевтические препараты» — инновационных молекул и/или новых лекарственных форм известных веществ) для крупных и средних фармкомпаний, а также биотехнологических венчурных фондов, которые инвестируют в разработку новых лекарств.
«Синтека»	SaaS-решение, представляющее собой облачную систему автоматизации процесса снабжения для строительных и производственных компаний. Сервис относится к классу ИТ-продуктов для автоматизации бизнес-процессов. Система позволяет организовать сбор заявок на материалы, их согласование, контроль лимитов покупки, сроков доставки и оплаты, прозрачную процедуру выбора поставщика, согласование счетов. Использование сервиса повышает уровень коммуникаций сотрудников, участвующих в процессе снабжения, снижает злоупотребления в процессе закупок, что в конечном результате повышает эффективность реализации строительных проектов.
Фармацевтический центр «Знание» («Фармзнание»)	Онлайн-платформа Pharmznanie, которая состоит из двух продуктов: <ul style="list-style-type: none"> • <i>Pharmznanie.ru</i>, представляющий собой учебный центр онлайн для сотрудников фармацевтической отрасли (продукт готов и функционирует); • <i>Pharmznanie.bussines</i> — онлайн-маркетплейс мотивационных контрактов фармкомпаний.
Smart City	Сервис автоматизации современных служб такси, который позволяет таксопаркам и водителям, работающим с крупными агрегаторами (Uber, Gett, «Яндекс.Такси» и др.), увеличить прибыль на 15–30% за счет сокращения издержек и потерь, увеличения доходов и уменьшения высокой текучки водителей таксопарков. Решение Smart City включает в себя две составляющие: ПО для таксопарков (программное решение для автоматизации таксопарков по модели SaaS) и мобильное приложение для водителей (мобильное приложение для водителей такси по подписке).

3.3.2. Стадии А

Компания	Описание
Hot WiFi	Крупнейшая в России независимая платформа Wi-Fi hotspot (точки доступа в интернет через Wi-Fi) для малого и среднего бизнеса в сфере HORECA (рестораны, бары, кафе, фитнес-центры, салоны красоты и др.), включающая в себя облачный маркетинговый и аналитический модуль, модуль для авторизации посетителей заведений через социальные сети, СМС или с помощью других способов. У компании есть клиенты в 180 городах России (сервис используется более чем в 1800 точках), а также в Канаде, Испании, Белоруссии, Узбекистане, Турции, Германии.
PM&HM (Personal Medication & Health Management; Персональное лечение и управление здоровьем)	Технология доставки и контроля приема действующего вещества в системный круг кровообращения. Технология позволяет получать частицы аэрозоля с контролируемым размером — 10–100 нанометров (нм). Частицы такого размера осаждаются в альвеолярном отделе легких с попаданием прямо в малый круг кровообращения за счет прохождения через стенки слизистой оболочки. В лабораторных условиях компания получила необходимые данные о температуре нагрева, концентрации и размере действующего вещества. Существующие на сегодня аэрозоли имеют размер частиц 2–5 микрон (2000–5000 нм) и осаживаются в верхних дыхательных путях, впитываются в кровь через слизистые оболочки, попадают в большой круг кровообращения или оказывают местное действие.
Staforay («Робот Вера»)	Автоматизирует рутинные задачи рекрутеров в процессе подбора кандидатов. Заказчик заполняет описание вакансии для автоматического поиска подходящих резюме на рабочих сайтах (HeadHunter, SuperJob), настраивает параметры робота (настроение, голос, скорость речи), создает диалоговое дерево (опционально) и запускает процесс подбора. Далее «Робот Вера» в течение нескольких часов находит и обзванивает всех кандидатов, собирая с них ответы и отклики на вакансию.
«Агросигнал»	Система учета и контроля за ходом сельскохозяйственных работ, которая позволяет наблюдать за процессом посева и сбора урожая в режиме реального времени, оперативно вмешиваться в эти процессы, повышая производительность труда и качество урожая. Базовый функционал позволяет автоматически следить за ходом сельскохозяйственных работ по данным систем спутникового слежения и подключенных к ним датчиков, установленных на сельскохозяйственной и грузовой технике агропредприятия.
«Безопасный интернет» (UBIC)	Разработчик программных комплексов по фильтрации и анализу трафика. Продукты общества работают на сетях крупнейших операторов связи уже более пяти лет. Основными группами продуктов являются: UBIC Telco — комплексные решения для операторов связи; UBIC City — конечные решения для крупного бизнеса и госзаказчиков; UBIC Lab — специализированные разработки и исследования, основанные на анализе сверхбольших объемов данных.

3.4. Истории успеха портфельных компаний ФРИИ за 2017 год

UNIM

Доля ФРИИ: 13,6%

Суммарный объем инвестиций: 7,9 млн руб.

В 2017 году компания привлекла 45 млн руб. от стратегического инвестора Medme. На привлеченные инвестиции UNIM построила первую в России цифровую лабораторию для диагностики рака.

Новый статус и собственная лаборатория позволили UNIM увеличить клиентскую базу и заключить контракты не только с частными клиниками, но и с государственными лечебными учреждениями: сейчас UNIM анализируют результаты биопсии, полученные от пациентов 25 российских медучреждений.

UNIM разработал уникальную Лабораторную информационную систему для отслеживания движения материала и работы специалистов на каждом этапе.

Это позволяет исключить случайные ошибки и контролировать время работы над образцами, позволяя пациентам получать диагноз за рекордные для России 48 часов вместо недели. В планах компании — технологически закрепить на российском рынке новые стандарты качества диагностики онкологических заболеваний, сведя вероятность неверного диагноза к минимуму.

Для диагностики лаборатория использует облачную платформу Digital Pathology, позволяющую проводить консилиумы с врачами, находящимися в любой точке мира. Сейчас к платформе подключены 1,4 тыс. человек. В планах компании — запуск франшизы и открытие лабораторий в других точках СНГ.

«Кнопка жизни»

Доля ФРИИ: 32,5%

Суммарный объем инвестиций: 45,5 млн руб.

За 2017 год компания прочно закрепила за собой статус российского лидера в сегменте детских тревожных часов и систем мониторинга. Для «взрослого» сегмента мониторинга состояния нездоровых и пожилых людей компания расширила функционал: к системе теперь можно подключить «умные» тонометры для анализа давления и воспользоваться рядом новых услуг. Благодаря партнерствам с российскими сервисами удаленных медицинских консультаций для клиентов «Кнопки жизни» появилась возможность посоветоваться с врачом прямо из приложения.

На данный момент к системе мониторинга «Кнопки жизни» подключены более 40 тыс. абонентов в 60 российских регионах. Компания активно растет: выручка за 2017 год составила порядка 240 млн руб.

В планах у компании — расширение продуктовой линейки «умных» медицинских устройств и выход в новый сегмент — мониторинг местонахождения домашних животных.

«Синтека»

Доля ФРИИ: 16%

Суммарный объем инвестиций: 8,15 млн руб.

«Синтека» — разработчик облачной SaaS-системы автоматизации процесса снабжения для строительных и производственных компаний и их поставщиков. В Акселераторе ФРИИ «Синтека» протестировала бизнес-модель и подтвердила клиентский сегмент строительных компаний.

Летом 2017 года компания получила от Фонда первый транш финансирования 6,75 млн руб. Это позволило сформировать коммерческий отдел и выстроить «воронку» продаж, подготовиться к масштабированию в подтвержденном сегменте, достичь ежемесячного оборота 3,5 млн руб.

За последний год клиентами компании стали крупнейшие российские застройщики — Setl Group, Capital Group и другие, имеющие широкий пул контрагентов по закупочной деятельности. В планах компании — развитие экосистемы взаимодействия всех участников закупочного процесса строительной отрасли в части создания заявок, сбора предложений, мониторинга складских запасов, обмена юридически значимыми электронными документами и пр.

BrandQuad

Доля ФРИИ: 13,34%

Суммарный объем инвестиций: 8,85 млн руб.

Компания прошла акселерацию осенью 2016 года. В Акселераторе ФРИИ фокус был сделан на построении управляемой системы контроля и исполнения проектов. Как результат — компания смогла перерабатывать больше активных контактов и проводить больше пилотов параллельно: MRR вырос вдвое за шесть месяцев, до 950 тыс. руб. В марте 2017 года компания получила первый транш seed (6,75 млн руб.) и на эти деньги выстроила операционные процессы, наладила

внутреннюю коммуникацию, создала продукт по аналитике товаров в онлайн, который «выстрелил».

За год MRR увеличился более чем в три раза — до 3,3 млн руб., а число клиентов — с 8 до 20. В марте 2018 года был одобрен второй транш seed на 8,25 млн руб., на который компания будет проверять гипотезы по маркетинговым каналам и гипотезы по выходу на международный рынок.

Stafory («Робот Вера»)

Доля ФРИИ: 32,69%

Суммарный объем инвестиций: 67,1 млн руб.

Один из самых быстрорастущих стартапов в портфеле ФРИИ. За 2017 год команда создала «Робота Веру» — виртуального рекрутера, который отбирает, обзванивает кандидатов и проводит телефонное или видеointerview. У компании более 150 крупных корпоративных

клиентов в России, и она фактически лидер российского рынка — почти не осталось HR'ов в крупных компаниях, которые не слышали бы про «Робота Веру». Stafory заняла первое место на крупнейшей в Европе конференции HR Tech World.

Hot WiFi

Доля ФРИИ: 33,82%

Суммарный объем инвестиций: 26,4 млн руб.

Компания прошла в 2014 году акселерацию, а в 2015 году получила инвестиции seed в размере 5 млн руб. На тот момент выручка компании была порядка 500 тыс. руб. в месяц, количество подключенных точек составляло 170 шт. Инвестиции были направлены на поиск новых продуктовых ниш и форматирование продукта для сегмента HORECA. Компания нашла новый продукт для клиентского сегмента по авторизации для соблюдения закона, нащупала канал партнерских продаж и клиентский сегмент в виде операторов связи. Результат: ежемесячная выручка выросла до 2,5 млн руб., число подключенных точек — до 2 тыс. шт.

В марте 2017 года компания получила первый транш раунда А в размере 20 млн руб. для подтверждения скорости роста, выстраивания структуры отдела продаж для масштабирования на российском рынке, разработки продукта по работе с рекламой и аналитикой в офлайне и снижению долговой нагрузки, которая образовалась в результате кассового разрыва.

В марте 2018 года компания получила второй транш раунда А в размере 17 млн руб. на расширение отдела продаж и тестирование выхода на международный рынок. Компания имеет 3,3 тыс. подключенных точек при выручке 6,9 млн руб. (за март 2018 года).

Leadza

Доля ФРИИ: 24,98%

Суммарный объем инвестиций: 17,1 млн руб.

Чат-бот с искусственным интеллектом для оптимизации рекламных кампаний на Facebook был профинансирован на seed-стадии. В мае 2017 года Leadza участвовала в первом наборе Techmafia (программа

ФРИИ для американского рынка) и получила первых клиентов на рынке США. К концу 2017 года Leadza доработала интерфейс чат-бота и получила первую 1 тыс. пользователей.

PlayKey

Доля ФРИИ: 11,01%

Суммарный объем согласованных инвестиций: 160 млн руб.

В июне 2017 года компания получила первый транш от ФРИИ в размере 80 млн руб. Выручка PlayKey в I кв. 2017 года составляла 10 млн руб., платящих пользователей было 39 тыс. человек. Выручка на одного пользователя — 690 руб., прибыль — 165 руб.

Проект прошел Акселератор ФРИИ в 2017 году, где работал над увеличением выручки и прибыльности с одного пользователя и ростом общего количества клиентов.

В декабре 2017 года компании был одобрен второй транш инвестиций Фонда, поскольку она выполнила согласованные условия по росту бизнеса: в IV кв. 2017 года выручка составила 25,5 млн руб., число платящих пользователей достигло 120 тыс. Выручка на одного пользователя — 3 тыс. руб., прибыль выросла до 920 руб.

Недавно компания начала обслуживать клиентов на территории Германии.

Глава 4.

Структура
управления Фонда



4.1. Органы управления Фонда их роль и зона ответственности

Высший коллегиальный орган: **Совет Фонда** (до августа 2015 года — Правление Фонда). Члены Совета определяют приоритетные направления деятельности и утверждают стратегию развития ФРИИ.

Коллегиальный орган: **Совет по инвестициям** (создан и действует с августа 2015 года).

Единоличный исполнительный орган: **Директор Фонда**.

4.2. Совет Фонда

В состав Совета ФРИИ входят эксперты, занимающие руководящие должности в ведущих общественных и образовательных организациях, а также в министерствах Российской Федерации¹⁰.

№	ФИО	Должность
1	МИХАЙЛОВ Сергей Владимирович (Председатель Совета)	Генеральный директор ФГУП «Информационное телеграфное агентство России (ИТАР-ТАСС)»
2	БРОВКО Василий Юрьевич	Директор по особым поручениям Государственной корпорации «Ростех».
3	ВАРЛАМОВ Кирилл Викторович	Директор Фонда развития интернет-инициатив
4	ГАЗИЗОВ Азат Халилович	Вице-президент Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»
5	КОМИССАРОВ Алексей Геннадиевич	Проректор РАНХиГС, Директор Высшей школы государственного управления

¹⁰ Должности членов Совета Фонда и членов Совета по инвестициям приведены по состоянию на 31.12.2017.

№	ФИО	Должность
6	КУРОЧКИН Дмитрий Николаевич	Вице-президент Торгово-промышленной палаты Российской Федерации
7	ЛОПАТИН Антон Игоревич	Член Центральной избирательной комиссии Российской Федерации
8	МОИСЕЕВ Евгений Иванович	Декан факультета Вычислительной математики и кибернетики МГУ имени М.В. Ломоносова, академик РАН
9	НЕДОРΟΣЛЕВ Сергей Георгиевич	Сопредседатель Всероссийской общественной организации «Деловая Россия», Член Генерального совета Общероссийской общественной организации «Деловая Россия»
10	ОСТАШКО Руслан Станиславович	Генеральный директор Общества с ограниченной ответственностью «ПолитРаша»
11	ПОПОВ Алексей Юрьевич	Президент Общества с ограниченной ответственностью «Проект-ПИР»
12	ПОВАЛКО Александр Борисович	Генеральный директор, Председатель правления Акционерного общества «Российская венчурная компания»
13	СОКОЛОВ Алексей Валерьевич	Заместитель Министра связи и массовых коммуникаций Российской Федерации
14	ФОМИЧЕВ Олег Владиславович	Статс-секретарь – заместитель Министра экономического развития Российской Федерации
15	ЧЕГЛАКОВ Андрей Валерьевич	Советник Президента Публичного акционерного общества «Ростелеком»

4.3. Совет по инвестициям

№	ФИО	Должность
1	ГАЗИЗОВ Азат Халилович (Председатель Совета по инвестициям)	Вице-президент Общероссийской общественной организации «Опора России»
2	БАСОВ Алексей Николаевич	Заместитель генерального директора – инвестиционный директор, член Правления АО «РВК»
3	БРОВКО Василий Юрьевич	Директор по особым поручениям Государственной корпорации «Ростех»
4	ВАРЛАМОВ Кирилл Викторович	Директор Фонда развития интернет инициатив
5	ГОСТОМЕЛЬСКИЙ Алексей Владимирович	Управляющий директор департамента реализации стратегии развития инфраструктуры и инжиниринговых компаний Фонда инфраструктурных и образовательных программ
6	КУРОЧКИН Дмитрий Николаевич	Вице-президент Торгово-промышленной палаты России
7	ЛОПАТИН Антон Игоревич	Член Центральной избирательной комиссии Российской Федерации
8	МАРТЫНОВ Сергей Александрович	Управляющий партнер Закрытого паевого инвестиционного фонда «Форсайт +»
9	МИХАЙЛОВ Сергей Владимирович	Генеральный директор ФГУП «Информационное телеграфное агентство России (ИТАР-ТАСС)»

№	ФИО	Должность
10	МОИСЕЕВ Евгений Иванович	Декан факультета Вычислительной математики и кибернетики МГУ имени М.В. Ломоносова, академик РАН
11	НЕДОРΟΣЛЕВ Сергей Георгиевич	Сопредседатель Всероссийской общественной организации «Деловая Россия», Член Генерального совета Общероссийской общественной организации «Деловая Россия»
12	ОСТАШКО Руслан Станиславович	Генеральный директор Общества с ограниченной ответственностью «ПолитРаша»
13	ПОВАЛКО Александр Борисович	Генеральный директор, Председатель правления Акционерного общества «Российская венчурная компания» (в составе Совета с 09 марта 2017 г. по 19 октября 2017 г.)
14	ПОПОВ Алексей Юрьевич	Президент Общества с ограниченной ответственностью «Проект-ПИР» (в составе Совета до 28 июня 2017)
15	ЧЕГЛАКОВ Андрей Валерьевич	Советник Президента Публичного акционерного общества «Ростелеком»
16	ЩЕДРИН Алексей Владимирович	Руководитель проектов подразделения Директора по особым поручениям Государственной корпорации «Ростех»
17	ЮНИСОВ Андрей Михайлович	Директор по маркетингу компании «VaculaSystems»
18	АЙВАЗОВ Александр Георгиевич	Вице-президента по развитию бизнеса ПАО «Ростелеком» (с 26 декабря 2017 г.)

Глава 5. Команда Фонда¹¹



**ВАРЛАМОВ
КИРИЛЛ ВИКТОРОВИЧ**

Директор

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. В 1996 году окончил Уральский государственный технический университет (УГТУ), прошел обучение в институте переподготовки кадров УГТУ. В 2001 году основал компанию «Наумен» и до 2009 года занимал должность исполнительного директора, в дальнейшем — генерального директора. Имеет опыт работы инженером и программистом. В 2012 году окончил Московскую школу управления «Сколково», Executive MBA. Прошел обучение по целевой программе управления качеством (Total Quality Management) в Университете Брэдли (Пеория, США) и стажировку в компании Caterpillar; закончил Президентскую программу по подготовке управленческих кадров по направлению «Менеджмент» и прошел стажировку в Великобритании.



**КАЛАЕВ
ДМИТРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ**

Директор акселерационных и образовательных программ

В 1997 году окончил Уральский государственный экономический университет. В 2013 году получил степень MBA в Московской бизнес-школе. Занимал руководящую должность в ЗАО «Сбербанк-Технологии» в Екатеринбурге, являлся управляющим партнером венчурного фонда RedButton Capital, экспертом IT-кластера фонда «Сколково», Фонда Бортника. Был инициатором создания и директором по развитию НП «Уральский IT-кластер», основателем и организатором Клуба IT-менторов. Основатель компании, организующей стажировку в Кремниевой долине для представителей IT-компаний, стартапов и венчурных фондов.



**ШТЕЙГЕРВАЛЬД
МАКСИМ ЮРЬЕВИЧ**

Заместитель директора по инвестициям

Специалист в области корпоративных финансов, сертифицированный аналитик альтернативных инвестиций CAIA (венчурные фонды, сделки слияния-поглощения, закрытые паевые инвестиционные фонды), сертифицированный аналитик финансовых инвестиций CFA. В 2006 году окончил Уральский государственный экономический университет, работает над диссертацией «Управление портфелем венчурных инвестиций» в аспирантуре Института экономики Уральского отделения РАН.



**БОРИСОВ
ЕВГЕНИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ**

Заместитель директора по развитию

Эксперт в области развития бизнеса. Начал свою карьеру в 1996 году в компании Newbridge Systems. Занимал руководящие должности в различных компаниях, возглавлял компанию InStroyTek, а также руководил развитием бизнеса в компании «Наумен». Является основателем нескольких компаний в области IT. Закончил Академию народного хозяйства при правительстве Российской Федерации по специальности «финансовый менеджмент».

¹¹ Состав команды Фонда приведен по состоянию на 15.04.2018 года. В 2017 году в составе команды Фонда успешно работали также Дмитрий Павлюченков, Сергей Скрипников, Искендер Нурбеков, Ирина Андреева, Вадим Малыч.



**ОРЕХОВИЧ
АЛЕКСАНДРА
ВЛАДИМИРОВНА**

Директор по правовым инициативам
(с 28 февраля 2018 года)

Специалист в сфере разработки и согласования нормативно-правовых актов. Выпускница Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. С 2011 по 2015 год осуществляла деятельность в органах государственной власти, связанную с законотворческим процессом. В 2013 году получила степень кандидата юридических наук. С 2015 года работает в Фонде, осуществляя деятельность по продвижению правовых инициатив.



**КРЫЛОВА
ЕЛЕНА КОНСТАНТИНОВНА**

Директор департамента сопровождения
инвестиционных сделок

Специалист в области правового сопровождения сделок по слиянию и поглощению, интеллектуальной собственности, информационных технологий. В 2005 году окончила Уральскую государственную юридическую академию, в 2007 году получила степень магистра частного права в Российской школе частного права при президенте Российской Федерации (Уральское отделение). Автор ряда научных публикаций, среди которых учебно-практические комментарии к Гражданскому, Семейному, Земельному кодексам, а также ряд глав учебника по гражданскому праву.



**АЛИМБЕКОВ
СЕРГЕЙ САИДОВИЧ**

Заместитель директора по
технологическому развитию

Эксперт в области выстраивания бизнеса технологических компаний, кандидат экономических наук. Родился в Москве, окончил Московский государственный университет пищевых производств по специальности «экономика и управление предприятием», в 2002 году — аспирантуру по специальности «экономика и управление народным хозяйством», имеет опыт работы в телекоммуникационной отрасли более 20 лет. За это время прошел путь от менеджера по продажам до генерального директора.



**РУСЯЕВА
ПОЛИНА АНДРЕЕВНА**

Заместитель директора по
коммуникациям и спецпроектам

Специалист по работе с информацией. Около 15 лет проработала в ведущих СМИ России — РБК, «Коммерсантъ», «Профиль» и других. Выпускница факультета журналистики МГУ им. М. В. Ломоносова. К команде Фонда присоединилась в декабре 2017 года, в зоне ответственности — все внутренние и внешние коммуникации, включая позиционирование, продвижение, мероприятия, работу со СМИ и в социальных медиа.