

2015

ГОДОВОЙ
ОТЧЕТ

Деятельность Фонда развития
интернет-инициатив



3
ФОНД В 2015 ГОДУ

5
РАЗВИТИЕ ФРИИ
В 2015 ГОДУ И ПЛАНЫ
НА 2016 ГОД

11
ЭКОСИСТЕМА ФРИИ

21
ФРИИ И РАБОТА
СО СТАРТАПАМИ
В 2015 ГОДУ

41
ФРИИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ
СО СТРАТЕГИЧЕСКИМИ
ЗАКАЗЧИКАМИ

49
ФРИИ
И ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ
ПОЛЕ

53
СТРУКТУРА ФОНДА

59
РЕЗУЛЬТАТЫ
КОММУНИКАЦИОННОЙ
ПОЛИТИКИ ФОНДА

фрии

01

ФОНД В 2015 ГОДУ

КИРИЛЛ ВАРЛАМОВ

Директор Фонда развития интернет-инициатив



Уважаемые друзья!

Вы держите в руках уже третий годовой отчет Фонда развития интернет-инициатив. В 2013 году президент РФ поставил перед нами задачу по поддержке отечественных интернет-предпринимателей. Мы продолжаем двигаться прежним курсом, закладывая фундамент и развивая механизмы для построения новой российской экономики. Работа над формированием венчурной экосистемы идет сразу по всем направлениям, начиная с развития технологических компаний и заканчивая образовательными и правовыми инициативами.

Через программы ФРИИ прошли уже свыше 50 тыс. российских предпринимателей, а поддержку в той или иной форме получили более 7 тыс. стартапов. Сегодня это компании малого и среднего бизнеса, из которых со временем вырастут новые российские и глобальные технологические гиганты. ФРИИ на практике показывает, как должен быть устроен процесс поддержки малого бизнеса, а в конечном счете — механизм создания инновационных лифтов в нашей стране.

Фонд сформировал многоступенчатую про-

грамму по ускоренному развитию бизнеса для начинающих интернет-предпринимателей. При построении экосистемы было учтено множество факторов: от разработки учебного курса по основам предпринимательства для ведущих вузов страны и развертывания сети региональных экспертных центров в крупнейших городах России до создания модели поддержки стартапов через инвестиции на ранних стадиях и выстраивания связей с большим бизнесом и госкорпорациями.

Площадки ФРИИ, такие как StartTrack и #tceh, стали знаковыми участниками экосистемы, формируя и поддерживая

«СОГЛАШЕНИЯ ОБ ИНВЕСТИРОВАНИИ НА СУММУ БОЛЕЕ 1 МЛРД РУБ.»»

высокую предпринимательскую и инвестиционную активность. Продолжилась и активная работа в регионах. За последний год

было проведено почти 250 региональных мероприятий, результатом которых стало то, что теперь наборы в Акселератор на 60% состоят из региональных команд.

Благодаря планомерному улучшению всех механизмов Фонда, скорость рассмотрения инвестиционных проектов и заключения договоров заметно возросла. В 2015 году Фонд подписал соглашения об инвестировании на сумму более 1 млрд руб. Нам удалось упорядочить и повысить прозрачность рынка для всех его участников, сделать его более цивилизованным и профессиональным. Появились и первые стартапы, прошедшие программу Акселератора, которые успешно конкурируют на глобальных рынках.


ФРИИ также запустил процесс трансформации российского корпоративного права с тем, чтобы повысить привлекательность российской юрисдикции для венчурного бизнеса. В этом году мы приняли первый пакет поправок и новых норм в Гражданский Кодекс и другие законы. Для нас крайне важно, чтобы начинающие предприниматели регистрировали свои компании в России, а российские и международные инвесторы вкладывались в бизнес в российской юрисдикции. Считаю также необходимым подержать комплекс мер, предложенных ФРИИ,

по поддержке ИТ-экспорта и по льготам для интернет-компаний, в первую очередь, по вопросу сохранения ECH для разработчиков. То же касается и создания новых рынков за счет обновления нашей регуляторики вслед за развитием информационных технологий. Важно усилить работу Правительства и Думы в части разработки и принятия новых законов, открывающих стартапам возможности по созданию новых рынков - в финансовой индустрии, в транспортном секторе, в новых областях здравоохранения, таких как, например, телемедицина.

Сейчас перед ФРИИ стоит задача по формированию практики exit'ов из проектов как в самом Фонде, так и в России в целом, что в итоге увеличит инвестиционную привлекательность стартапов. Мы продолжим работу по налаживанию более тесного взаимодействия со стратегическими заказчиками, а также планируем обеспечивать вывод наиболее успешных стартапов на международный уровень. Я уверен, что российские компании могут быть достойными конкурентами мировых игроков, что в конечном итоге сделает и всю экономику страны более конкурентоспособной в глобальном масштабе.

02

РАЗВИТИЕ ФРИИ В 2015 ГОДУ
И ПЛАНЫ НА 2016 ГОД



«ФРИИ СТАЛ
КЛЮЧЕВЫМ ИГРОКОМ
НА РЫНКЕ ПОСЕВНЫХ
ИНВЕСТИЦИЙ»

ДМИТРИЙ ПАВЛЮЧЕНКОВ

Заместитель директора
по маркетингу и стратегии

Стратегической целью ФРИИ является активное развитие условий интернет-предпринимательства в России, компенсация ресурсами Фонда недостатков в развивающейся экосистеме рынка. ФРИИ поддерживает интернет-проекты через инвестиционные и образовательные инструменты, развитие достаточной инфраструктуры и формирование условий, позволяющих эффективно развивать стартапы в России. В том числе Фонд формирует правовые модели и законодательное поле, разрабатывает и популяризирует методики оценки и стимулирует развитие рынка высокотехнологичных бизнесов в России.

В 2015 году с точки зрения стратегических задач ФРИИ начал больше внимания уделять разработке инструментов выходов из проектов. Ведь только если сформировать полный цикл движения капитала в венчурном рынке России, станет возможна эффективная и самодостаточная работа экосистемы интернет-предпринимательства. Мы приступили к более активной работе со стратегическими заказчиками и про-

рабатываем различные инструменты эффективной работы с ними с целью вовлечения в их экосистему в качестве пользователей технологий и продуктов стартапов и в качестве инвесторов и покупателей этих компаний.

В связи с негативными явлениями в экономике страны и сокращением капитала, работающего на венчурном рынке РФ, ФРИИ стал ключевым инвестором на рынке посевных инвестиций. Так, в 2015 году ФРИИ осуществил 34% всех сделок в сфере интернет и ИТ на российском венчурном рынке. На предпосевной стадии Фонд обеспечил свыше половины всех сделок в России, а вклад ФРИИ в сегмент посевных сделок по итогам года составил 18%.

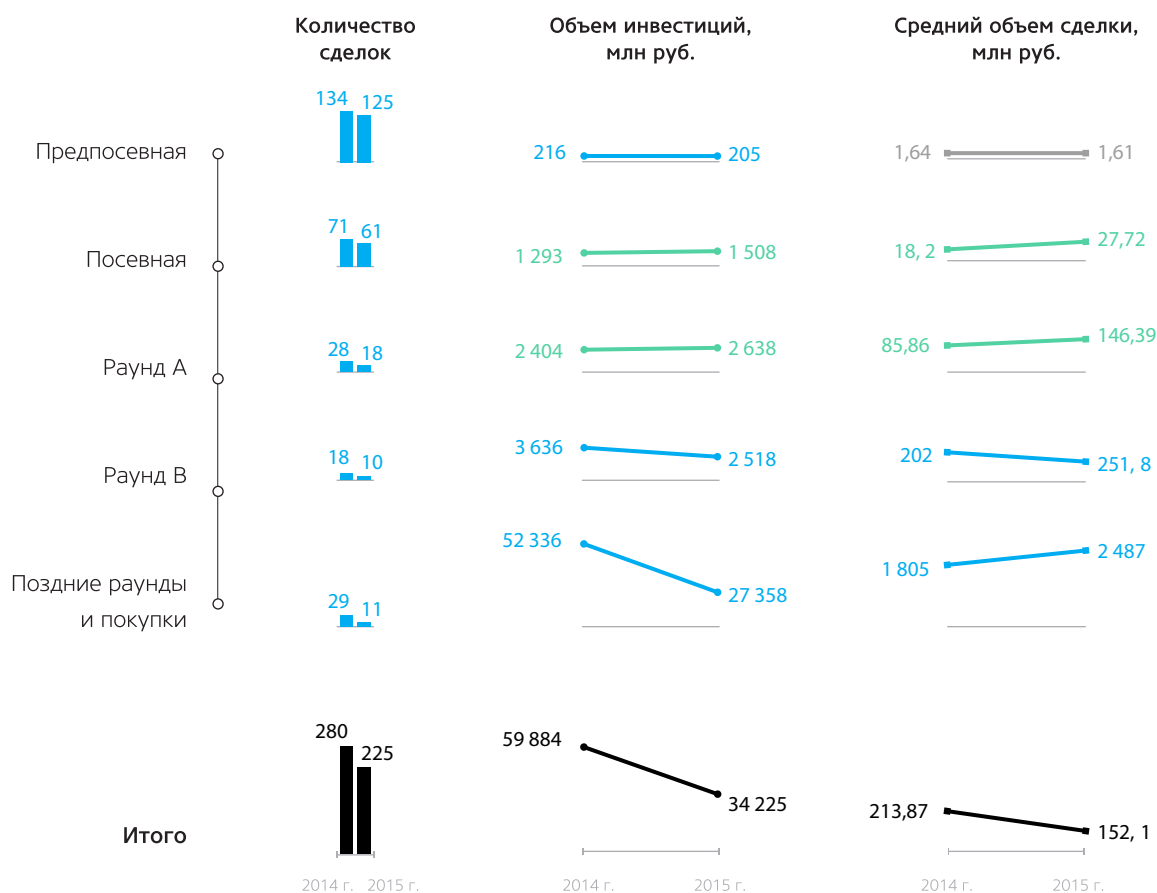
В целом, 2015 год стал началом работ по формированию рынка выходов на нашем рынке, а также по компенсации негативных рыночных событий.

ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК РОССИИ В 2015 ГОДУ: ВОЗРОСШАЯ РОЛЬ ФРИИ

Снижение количества сделок и объемов инвестиций

Главный тренд прошедшего года — снижение количества сделок. Если в 2014 году их было 280, то в прошлом на 20% меньше — 225, а объемы инвестиций сократились на 43%. На посевной стадии наблюдается сокращение числа сделок (-14%), но увеличение суммы инвестиций (+17%). Аналогичная ситуация наблюдается на раунде А: сокращение числа сделок на 36%, увеличение суммы инвестиций на 10%.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В 2015 ГОДУ

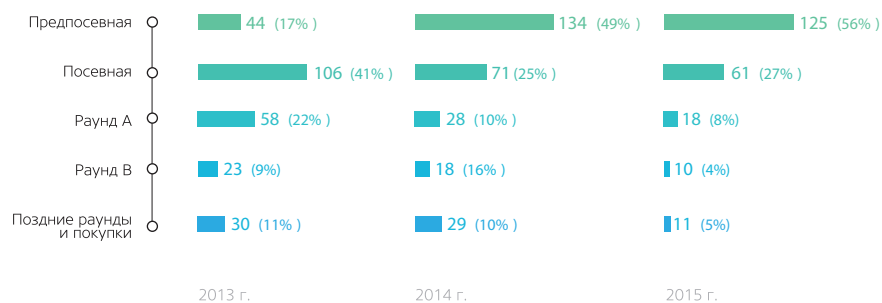


Средний объем сделки в 2014 году составил 210 млн руб., в 2015 году — 152 млн руб., то есть произошло уменьшение средней суммы сделки на 29%. Это объясняется всплеском активности на поздних раундах в 2014 году. Если сравнивать с 2013, то в 2015 году средняя сумма сделки выросла со 129 до 152 млн руб. В сравнении с 2013 годом произошло и увеличение объемов инвестиций — на 1,2%, при сокращении числа сделок на 14%.

Структура венчурных сделок в 2013–2015 годах

Различные стадии показывают различную динамику, поэтому имеет смысл анализировать не общий объем рынка, а его структуру.

КОЛИЧЕСТВО ВЕНЧУРНЫХ СДЕЛОК, МЛН РУБ. И ИХ ДОЛЯ В СТРУКТУРЕ ФРИИ



Очевидно, что необходима работа со стратегическими заказчиками по целевой подготовке пресиды и сида. Крупные сделки интернет-компаний подтверждают, что спрос на стартапы есть. Так, в 2014 году на рынке были заключены крупные сделки на поздних стадиях с инвестициями в Ozon, HeadHunter, Auto.ru, а в 2015 году — в компании 2ГИС, NVision Group, Touch Bank.

В структуре сделок 2015 года по сравнению с 2014 годом увеличились доли сделок на предпосевной стадии (+8%) и доли посевных инвестиций (+2%). На более поздних раундах наблюдается сокращение числа сделок в общей структуре: раунды А и В — на 2%, поздние раунды — на 5%. С 2013 года происходит стабильный рост доли инвестиций на предпосевной стадии: в 2014 инвестиции выросли более чем в 2 раза, в 2015 году (по отношению к 2013 году) — в 1,84 раза, вследствие активизации инвесторов на ранних стадиях, и одновременно происходит сокращение доли сделок на поздних раундах: в 2014 году их число стабилизировалось (-1%), а в 2015 году — снизилось более чем в 2 раза.

На предпосевной стадии объем инвестиций в прошлом году сократился на 5% по сравнению с 2014 годом, количество сократилось на 7%. Средний объем сделки на этой стадии остался на прежнем уровне — 1,64 млн руб.

Предпосевная стадия стала «двигателем» рынка в 2014 году, и активность подготовки стартапов на этой стадии увеличила количество сделок на посевной стадии в 2015 году. Доля сделок ФРИИ от общего числа сделок на предпосевной стадии составляет 67% в 2014 году и 52% в 2015 году. В среднем за 2 года доля сделок ФРИИ на предпосевной стадии составляет более половины всех сделок.

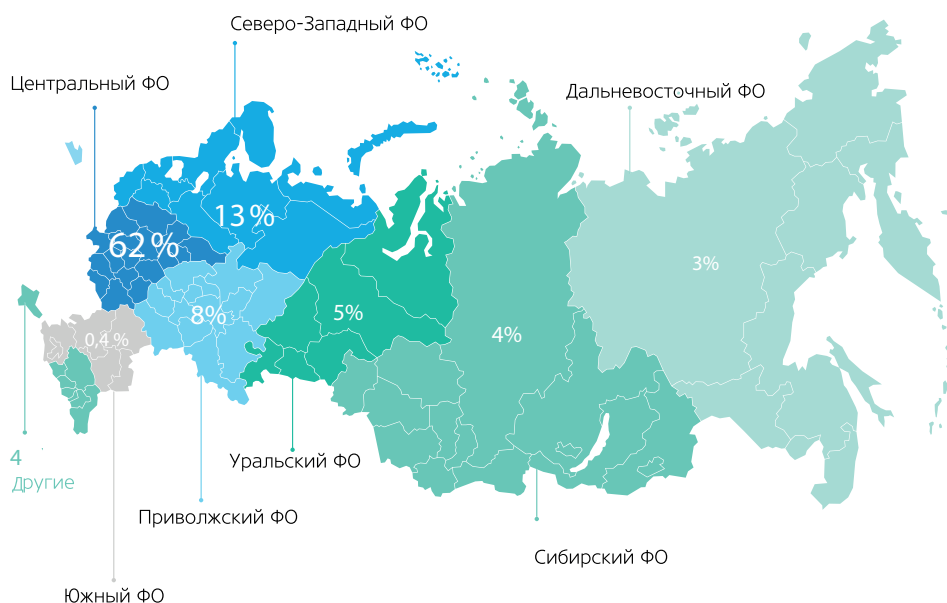
В свою очередь, на посевной стадии в 2015 году объем инвестиций увеличился на 17% при сокращении количества на 14%. Средний объем сделки увеличился на 36% (2014: 18,16 млн руб., 2015: 24,75 млн руб.). Такой тренд стал возможен благодаря увеличению числа качественных стартапов, в которые инвесторы охотней вкладывают деньги.

Что касается поздних раундов и покупок, то средняя сумма сделки в 2015 году увеличилась на 38%, но в целом наблюдается нисходящая динамика как по количеству (с 29 до 11), так и по объемам инвестиций (с 52,34 до 27,36 млрд руб.) — по сравнению с 2014 годом.

ГЕОГРАФИЯ ПРОИНВЕСТИРОВАННЫХ СТАРТАПОВ 2015 ГОДА

Инвесторы стали больше обращать внимание на регионы: доля Москвы в 2015 году снизилась с 71% до 56% от всех сделок. При этом Москва и регионы демонстрируют разнонаправленную динамику: в Москве количество сделок снизилось с 200 до 127 (падение на 36%), а в регионах — напротив, увеличилось на 23% и составило 98 сделок. Во многом такое смещение произошло благодаря работе экосистемы, которую выстроил ФРИИ. Доля Фонда в региональных сделках в прошлом году составила 47%.

ГЕОГРАФИЯ ПРОИНВЕСТИРОВАННЫХ СТАРТАПОВ В 2015 ГОДУ

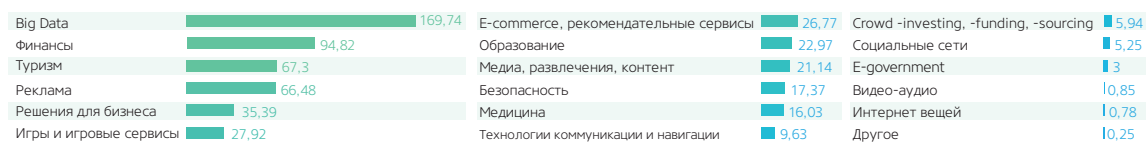


ОТРАСЛЕВОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

Интерес инвестиций смещается из e-commerce (количество сделок -46%), рекламы (-44%) и образования (-57%) в «интернет вещей», «большие данные», медицину, технологии коммуникации и навигации (+20%). Так, доля инвестиций в «интернет вещей» выросла с 1% до 7% (количество сделок выросло в пять раз), в медицину — с 1% до 4% (количество сделок выросло в два раза), а в сегменте Big Data были заключены первые три сделки. Возросшее число проинвестированных проектов в этих отраслях говорит об укреплении заявленных трендов. Можно ожидать, что данные отрасли станут двигателями рынка в 2016 году.

Из прочих отраслей по-прежнему доминируют решения для бизнеса, где общий объем инвестиций составил 17,88 млрд руб. При этом сократилось количество инвестиций в такие отрасли, как игры (-80%), реклама (-44%), e-commerce (-46%), социальные сети (-38%), туризм (-40%), видео/аудио (-19%).

ОТРАСЛЕВОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В 2014–2015 ГОДАХ



the fact that the \mathbb{Z}_2 -action is not free, the quotient space is not a manifold. The quotient space is a orbifold, which is a generalization of a manifold. The orbifold structure is important for the study of the moduli space of Riemann surfaces.

The orbifold structure is also important for the study of the moduli space of Riemann surfaces. The orbifold structure is a generalization of a manifold, and it is important for the study of the moduli space of Riemann surfaces.

The orbifold structure is a generalization of a manifold, and it is important for the study of the moduli space of Riemann surfaces. The orbifold structure is a generalization of a manifold, and it is important for the study of the moduli space of Riemann surfaces.

The orbifold structure is a generalization of a manifold, and it is important for the study of the moduli space of Riemann surfaces. The orbifold structure is a generalization of a manifold, and it is important for the study of the moduli space of Riemann surfaces.

The orbifold structure is a generalization of a manifold, and it is important for the study of the moduli space of Riemann surfaces. The orbifold structure is a generalization of a manifold, and it is important for the study of the moduli space of Riemann surfaces.

The orbifold structure is a generalization of a manifold, and it is important for the study of the moduli space of Riemann surfaces. The orbifold structure is a generalization of a manifold, and it is important for the study of the moduli space of Riemann surfaces.

The orbifold structure is a generalization of a manifold, and it is important for the study of the moduli space of Riemann surfaces. The orbifold structure is a generalization of a manifold, and it is important for the study of the moduli space of Riemann surfaces.

The orbifold structure is a generalization of a manifold, and it is important for the study of the moduli space of Riemann surfaces. The orbifold structure is a generalization of a manifold, and it is important for the study of the moduli space of Riemann surfaces.

The orbifold structure is a generalization of a manifold, and it is important for the study of the moduli space of Riemann surfaces. The orbifold structure is a generalization of a manifold, and it is important for the study of the moduli space of Riemann surfaces.

03

ЭКОСИСТЕМА ФРИИ



«АКСЕЛЕРАТОР
СУЩЕСТВЕННО
РАСШИРИЛ
ПРИСУТСТВИЕ ФОНДА
В РЕГИОНАХ
РОССИИ»

ДМИТРИЙ КАЛАЕВ

Заместитель директора
по акселерационным
и образовательным программам

В 2015 году перед образовательными проектами Фонда были поставлены задачи увеличить количество команд и повысить качество проектов, с которыми работает ФРИИ.

Мы существенно расширили присутствие ФРИИ в регионах России: теперь количество регионов, в которых есть представители Фонда, увеличено с двух до девяти. Это Санкт-Петербург, Красноярск, Томск, Новосибирск, Пермь, Екатеринбург, Краснодар, Воронеж, Нижний Новгород. Проведено более 100 мероприятий в регионах России — от Калининграда до Владивостока. Ярким показателем результатов работы Фонда с регионами является то, что в каждом наборе Акселератора Фонда в 2015 году около половины проектов или даже больше, — региональные, тогда как в 2014 году наблюдалась обратная пропорция.

В конце года в рамках новой модели сотрудничества со стратегическими заказчиками мы решили создавать отраслевые акселераторы. Прежде всего речь идет об акселераторах по ин-

формационной безопасности, «интернету вещей» и носимым устройствам.

Для ускорения развития проектов и повышения их инвестиционной привлекательности был создан Постакселератор для команд с оборотом от 1–2 млн руб. ежемесячно. За развитием таких компаний Фонд следит особо внимательно и поддерживает их и после выхода из Акселератора. Это новая и сложная, штучная работа, и в прошлом году в Постакселераторе ФРИИ участвовало 8 компаний. В дальнейшем мы планируем сформировать эффективный метод поддержки и ускорения развития таких стартапов.

#ТСЕН: МЕСТО СИЛЫ ДЛЯ СТАРТАПОВ

2015 год для #tceh прошел под знаком формирования продуктов для интернет-предпринимателей. В результате #tceh укрепил свои позиции в качестве места для запуска стартапов в Москве. Площадку рекомендуют представители венчурной индустрии, называя ее лучшим местом для развития проектов. Фонд и Акселератор Фонда создали единую экосистему — уникальную среду с инструментами и условиями для развития технологических стартапов, где в проекты на ранних и поздних стадиях развития привлекаются инвестиции и где они могут получить необходимые компетенции.

Средняя стоимость обучения по образовательным программам в #tceh в настоящий момент составляет 80 тыс. рублей за слушателя (в начале года составляла 20 тыс. рублей). Обучение за 2015 год прошли 229 человек, из них 46 человек прошли курс по инвестициям. Кроме 140 конференций, митапов, рабочих выходных и хакатонов, а также еженедельных консультаций в формате office hours, в 2015 году было организовано четыре крупных спецпроекта с компаниями «Ренессанс-страхование», «Амедиатека», Legoу Merlin и с Федеральным агентством по туризму РФ. По результатам спецпроектов были созданы полезные для заказчиков приложения, а несколько команд стали сотрудничать с этими компаниями. Всего через мероприятия #tceh прошли 10 тыс. человек.

На конец года в коворкинге работало 47 стартапов и 6 команд из смежных отраслей — всего 151 человек. Заполняемость коворкинга по отношению к физическим рабочим местам — 121,7%. В четвертом квартале 2015 года была запущена новая тарифная сетка, обеспечивающая увеличение среднего чека на 12%.

Но самое главное наше достижение состоит в том, что #tceh воспринимается в отрасли как один из лучших организаторов мероприятий для стартапов, с одной из лучших в индустрии e-mail-рассылок, один из лучших коворкингов Москвы и как один из самых «крутых» образовательных курсов в сегменте стартап/digital.

ПРЕАКСЕЛЕРАТОР: ГЛАВНАЯ ПЛОЩАДКА ОТБОРА СТАРТАПОВ

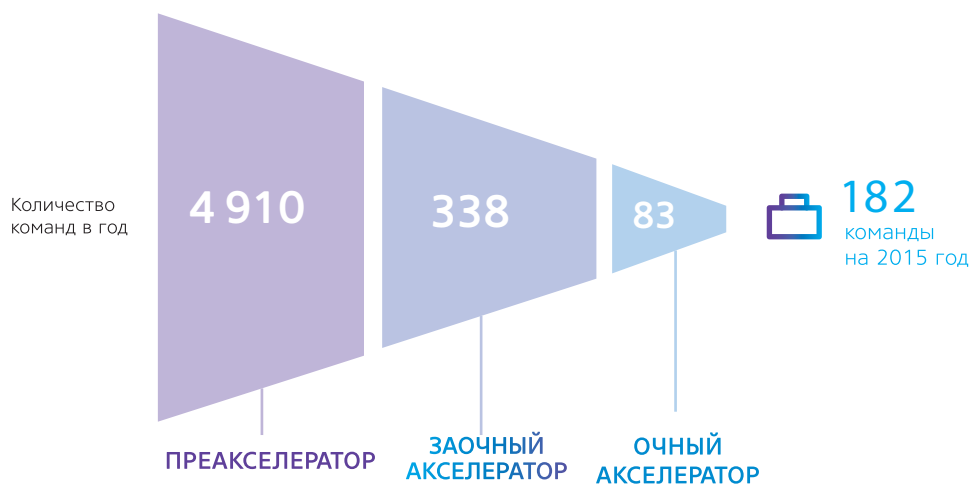
Количество и качество

Преакселератор ФРИИ появился практически одновременно с Акселератором, когда встал вопрос, что делать с теми командами, которые не прошли в набор Акселератора. В первую очередь перед создателями Преакселератора стояла задача объяснить таким проектам, что нужно сделать, чтобы привлечь внимание потенциальных инвесторов, попасть в Акселератор. В 2014 году в нем приняли участие 2782 команды, а в 2015 — уже 5369, при том что KPI был установлен на уровне 4,5 тыс. проектов. Увеличилось и количество команд, перешедших из Преакселератора в заочный или очный Акселератор, до 600 единиц — их стало почти в пять раз больше, чем годом ранее. Важно также отметить, что с 1 сентября 2015 года все проекты, желающие поступить в Акселератор, обязаны пройти через программу Преакселератора. Таким образом, команды приходят в Акселератор более подготовленными.

«Умная» анкета

Такой рост стал возможен благодаря усовершенствованным практикам отбора: вместо простой анкеты и программы синхронного обучения в 2015 году в Преакселераторе появилась «умная» анкета, которая меняется в зависимости от ответов. Сейчас существует уже более сотни таких триггерных рассылок, содержащих более тысячи разных

ВОРОНКА ПРОЕКТОВ ФРИИ В 2015 ГОДУ



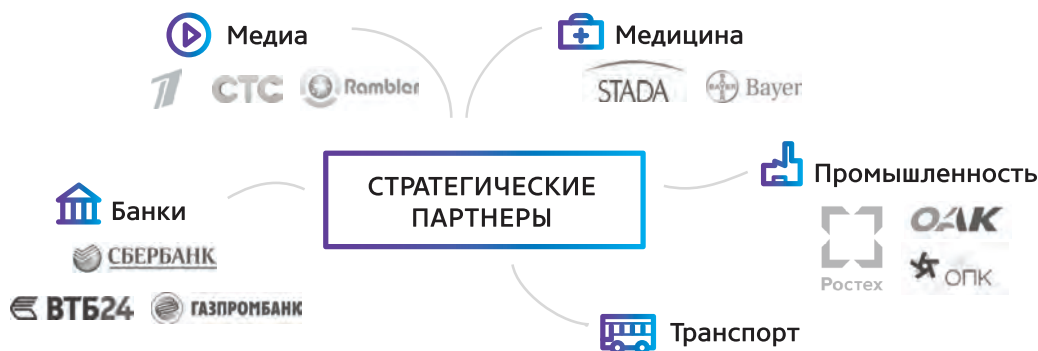
Инвестиции	×	×	2,1 млн	до 320 млн
Обучение	2 мес.	2 мес.	3 мес.	×
Помощь в развитии	×	×	✓	✓
Трекер	заочный	заочный	очный	×
Стэки	×	×	×	✓

вариантов анкет, которые могут встретиться человеку. Кроме того, поскольку спрос на конкретные стартапы и их продукты постоянно меняется как внутри Фонда, так и на рынке, то с каждым набором меняются и требования к командам. «Умная» анкета позволяет быстро реагировать на новые требования.

Сотрудничество с партнерами

Инфраструктурные партнеры Фонда имеют возможность использовать Преакселератор в качестве формы заявок, чтобы набрать себе проекты в хакатоны и другие форматы акселерации. Каждый месяц к нам приходит от 400 до 800 команд — такого объема нет больше ни у кого. Например, Альфа-Банк в рамках ежегодного хакатона AlfaCamp обрабатывал максимум 400 заявок. Не располагая необходимыми ресурсами и экспертизой в приеме и обработке заявок, банк не мог позволить себе больший объем. В 2015 году AlfaCamp был проведен с помощью Преакселератора ФРИИ. Было получено и обработано уже 888 заявок, и около 465 из них были новыми проектами. Мы смогли поделиться с партнером не только своей воронкой, но и подтвердить гипотезу, что, помогая партнеру, мы получаем и часть его воронки. Через этот канал в Преакселератор в 2015 году попало 1250 команд из 4910. Преакселератор стал самой крупной площадкой проведения отборов команд для участия в различных программах акселерации по всей России.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПАРТНЕРЫ ФРИИ



ЗАОЧНЫЙ АКСЕЛЕРАТОР: ВСЕРОССИЙСКИЙ ОХВАТ

В 2015 году заочный Акселератор начал работу в десяти регионах вместо двух (по сравнению с 2014 годом). Это позволило существенно увеличить количество участников. Из-за ежегодного улучшения инструментов отбора возник существенный разрыв между командами, которые пришли во ФРИИ два-три года назад, и теми, кто пришел в прошлом году. Чтобы устранить разрыв, было решено проводить наборы в заочный Акселератор в два раза чаще. В 2015 году через него прошло 368 команд — в два раза больше, чем в 2014 году. Итогом деятельности стал возросший поток стартапов в очный Акселератор. Всего в заочном Акселераторе Фонда участвовали проекты из 53 городов России. 20 проектов прошли экспертный совет в 6-ой, 7-ой и 8-ой наборы очного Акселератора. Некоторые проекты успешно привлекли дополнительное финансирование (например, «Мой механик», VazarovNet). Значительно увеличилось количество трекеров: обучено более 60 трекеров, активно работают с проектами 26 трекеров (в Москве и регионах). Проведена совместная программа акселерации с Альфа-Банком и Visa — AlfaCamp.

АКСЕЛЕРАТОР: ЛУЧШИЕ ИЗ ЛУЧШИХ

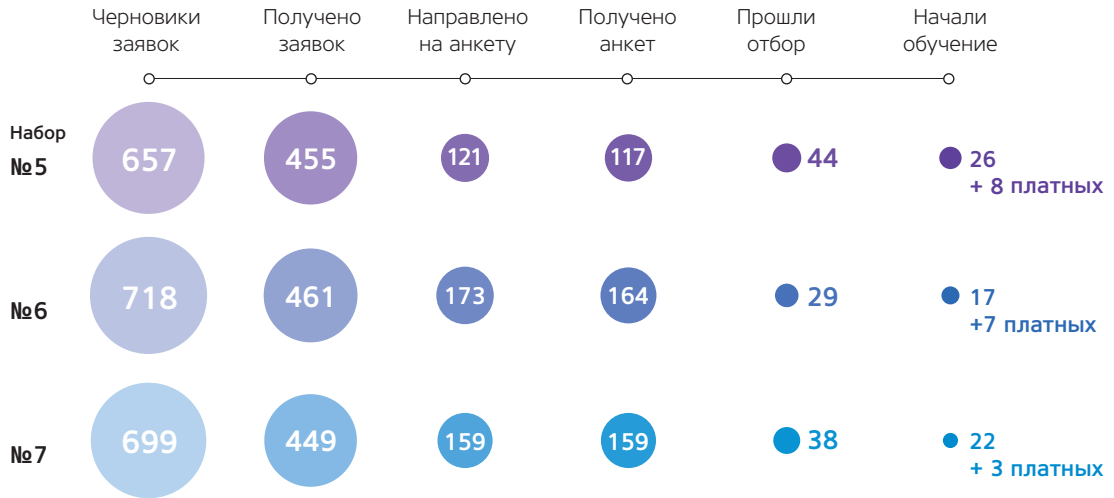
В 2015 году ФРИИ серьезно повысил требования к компаниям, отбираемым в Акселератор. Благодаря этому сегодня Акселератор выпускает более сильные команды по сравнению со стартапами первых наборов. Такие команды на выходе имеют выручку свыше 1 млн руб. в месяц, а некоторые — и до 5–6 млн руб. в месяц. Кроме того, Акселератор научился привлекать команды с рынка, которые проходят акселерацию на платной основе. Это потенциальные лиды на seed-раунд от Фонда. В каждой программе участвует от 2 до 5 таких команд.

За 2015 год прошли 5-ый, 6-ой и 7-ой наборы Акселератора, а также прошел отбор кандидатов в 8-ой набор.

МЕРОПРИЯТИЯ АКСЕЛЕРАТОРА

Акселератор ФРИИ провел большое количество собственных мероприятий для предпринимателей, которые посетили почти 3 тыс. человек.

РАБОТА АКСЕЛЕРАТОРА ФРИИ В 2015 ГОДУ



ПЛАТНЫЕ КОМАНДЫ

Помимо портфельных команд ФРИИ Акселератор привлекает внешние проекты.

Набор №5

Честная цена
Роболэндинг
QuBeQu
ПрессИндекс
Картадома.ру
Стартрек
Clumus
Timeviewer

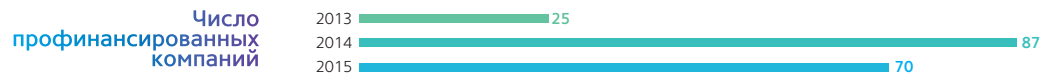
Набор №6

Телепорт
DriverPack Solution
Linguachat
Аксиоматика
TVIL.RU
Адвокат.ру
DOOGLYS

Набор №7

SweetCard
Convead
EcoVolt

Если в первый год работы ФРИИ было профинансировано только 25 компаний, то в последующие годы количество таких проектов выросло в три раза. На конец 2015 года в портфеле Фонда было уже 182 профинансированные компании.



ОСНОВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ АКСЕЛЛЕРАТОРА ФРИИ В 2015 ГОДУ



МЕРОПРИЯТИЯ В РЕГИОНАХ

ФРИИ собрал свыше 100 партнеров — региональных институтов развития, инкубаторов, региональных венчурных фондов, технопарков — более чем в 50 крупнейших городах России. Сеть ФРИИ охватывает агломерации с суммарным населением свыше 32 млн человек.

Были и неудачи. Например, ФРИИ открыл представительство в Уфе, но был вынужден вскоре закрыть его, так как Казань и проводимые там мероприятия «Стартап-Сабантуй» ежегодно «вымывают» сообщество предпринимателей из менее крупных городов. Другими словами, если в регионе не закрепляются успешные предприниматели, то там невозможно построить эффективно работающую результативную экосистему. Однако при наличии воли регионального правительства ФРИИ готов оказывать помощь в создании полноценной региональной инфраструктуры.

242 МЕРОПРИЯТИЯ,
БОЛЕЕ 10 ТЫСЯЧ
ЧЕЛОВЕК

Всего в регионах было проведено 242 мероприятия, в которых суммарно участвовало более 10 тыс. человек. Собственными мероприятиями ФРИИ охвачено 16 городов (Санкт-Петербург, Пермь, Екатеринбург, Краснодар, Воронеж, Нижний Новгород,

Новосибирск, Томск, Барнаул, Красноярск, Уфа, Челябинск, Якутск, Саранск, Иркутск, Астрахань), и более чем в 15 городах ФРИИ участвует в партнерских мероприятиях. Помимо повышения навыков предпринимательства у региональной аудитории, эти мероприятия помогают привлекать в портфель Фонда лучшие проекты не из Москвы. Во всех наборах Акселератора-2015 доля региональных проектов составляет не менее 50%.

ГЕОГРАФИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ФРИИ

STARTTRACK: КРУПНЕЙШЕЕ
СООБЩЕСТВО ЧАСТНЫХ
ИНВЕСТОРОВ

В 2015 году инвестиционная площадка StartTrack стала заметным участником российского венчурного рынка. С лета 2014 года по настоящий момент с помощью StartTrack 16 компаний привлекли более 160 млн руб. (средства компании уже получили на свои счета). Если добавить то, что уже под-

писано и ожидается в виде траншей в течение 6 месяцев, сумма составит более 210 млн руб. Всего через площадку сделано 55 инвестиций от 37 разных инвесторов. На площадке аккредитовано 867 частных инвесторов, доступны для инвестиций — в среднем 40 проектов, причем их состав регулярно обновляется, темп сделок — не менее одной сделки в неделю.

Запущена секция с электронным оформлением сделки, где можно размещать деньги в займ с доходностью до 30% годовых. В процессе подписания находится договор о сотрудничестве с первой зарубежной электронной площадкой — сообществом инвесторов

(Израиль). Совместно с ФРИИ выпущено собственное аналитическое исследование «Венчур в цифрах. Весь мир (за 9 месяцев 2015 года)».

Проведено около 100 мероприятий, в каждом из которых участвовало от 30 инвесторов: обучающие программы для инвесторов, SpeedDating's, трек-

шен-митинги. 19 декабря проведена первая крупная конференция «Будущее электронной коммерции», в которой приняли участие Lamoda, WikiMart, Яндекс.Маркет, Ozon и др. Мероприятие посетили 250 человек. Такие конференции будут проводиться раз в месяц по разным сегментам рынка.

Задача StartTrack — поддержка малого и среднего бизнеса. В отличие от остального Фонда площадка не фокусируется исключительно на IT-проектах. Мы предоставляем всем предпринимателям доступ к быстрым и комфортным с точки зрения стоимости инвестициям. Таким образом, мы разогреваем инвестиционный интерес на рынке, что в конечном счете позитивно сказывается и на всей деятельности ФРИИ. В рамках StartTrack мы создаем прозрачный, понятный рынок инвестиций; нам удастся почти полностью убирать проблему структурирования сделок и повышать скорость их заключения. Помимо этого, компании получают мощный импульс с точки зрения внутреннего аудита. Стартапы становятся прозрачней, общая бизнес-культура повышается.

В 2016 году планируется провести уже 15 конференций для инвесторов, которые будут посещать 1000 участников. Оборот сделок достигнет 500 млн руб.

РАБОТА С ВЫСШИМИ УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ РОССИИ

В 2015 году ФРИИ совместно с российскими ВУЗами запустил образовательный курс по интернет-предпринимательству для студентов. Программа подготовлена совместно с Министерством образования и науки РФ. Цель курса - формирование понимания про-

16 КОМПАНИЙ
ПРИВЛЕКЛИ БОЛЕЕ
160 МЛН РУБ.

цесса создания жизнеспособного стартапа у студентов — потенциальных предпринимателей. Обучающимся на предпринимательском курсе рассказывают, как найти свою бизнес-модель, анализировать и оценивать рынок, представлять свой проект, как найти инвестиции и вывести продукт на рынок. После завершения курса у студентов появится потенциальный проект с первыми результатами, на базе которого можно будет развивать полноценный интернет-бизнес. Таким образом, студенты получают бизнес-опыт еще в процессе учебы.

Всего в прошлом году в программе приняло участие 19 ведущих высших учебных заведений страны, а соглашение о внедрении курса подписано с 74 ВУЗами по всей стране — от Якутска до Калининграда, среди которых МГУ им. Ломоносова, МГТУ им. Баумана, НИУ ВШЭ, Университет ИТМО, Уральский федеральный университет, Финансовый университет при Правительстве РФ. ФРИИ предоставляет российским университетам методическое пособие по курсу, программу, видео-лекции, подробные презентации и задания. Кроме того, Фонд проводит обучение преподавателей, которые планируют вести курс, а трекаеры-практики и авторы курса проводят онлайн-консультации. Всего обучение прошли более 150 преподавателей и 370 студентов. В результате из полученных на выходе 76 студенческих проектов 24 попали в Преакселератор. В планах на 2016 год — масштабировать образовательную программу и увеличить количество участвующих университетов до 100.

Образовательные хакатоны в 8 городах России в рамках Imagine Cup 2015

В 2015 году ФРИИ совместно с Microsoft и Открытым университетом Сколково в рамках российского этапа международного студенческого технологического конкурса Imagine Cup 2015 в 8 городах России провели образовательные хакатоны. Участники хакатонов прослушали лекции технологических евангелистов Microsoft, посетили бизнес-тренинги, а команды, которые по итогам хакатонов стали участниками Imagine Cup, были приняты в Преакселератор ФРИИ. Именно в поддержке технологических и интернет-проектов на ранней стадии ФРИИ и видит свою миссию.

«СПАСИБО!»: ОТЗЫВЫ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗОВ



«Огромное спасибо за образовательную программу для преподавателей. Она организована и проведена на самом высоком уровне. Приятно отметить, что вы разработали почти идеальный продукт! Очень часто приходится наблюдать, как лекторы учат чему-либо и тут же демонстрируют на практике, что не применяют то, чему учат. Вы же учитесь создавать идеальные продукты для клиентов и тут же предлагаете такой продукт»

Юлия Алексеева



«Большое спасибо за интересный и насыщенный курс, который вы организовали. И спасибо за возможность принять в нем участие. Всегда рад и открыт к сотрудничеству и новым проектам»

Дмитрий Карбузов



«Спасибо, было очень интересно. Я очень многое почерпнул для себя из этих занятий, особенно мне понравился «живой» формат обучения. Очень рад был познакомиться с вашей командой, вы делаете очень хорошее и правильное дело»

Алексей Донских



«Огромное вам спасибо за ваш курс и за то, что вы создаете новые возможности и для экосреды, и для вузов! Я почерпнула много новой информации из курса, познакомилась с интересными людьми, услышала «из первых уст» проблемы, с которыми сталкиваются представители ФРИИ и интернет-предприниматели. В процессе обучения и после возникло много очень интересных идей и задумок»

Евгения Горевая

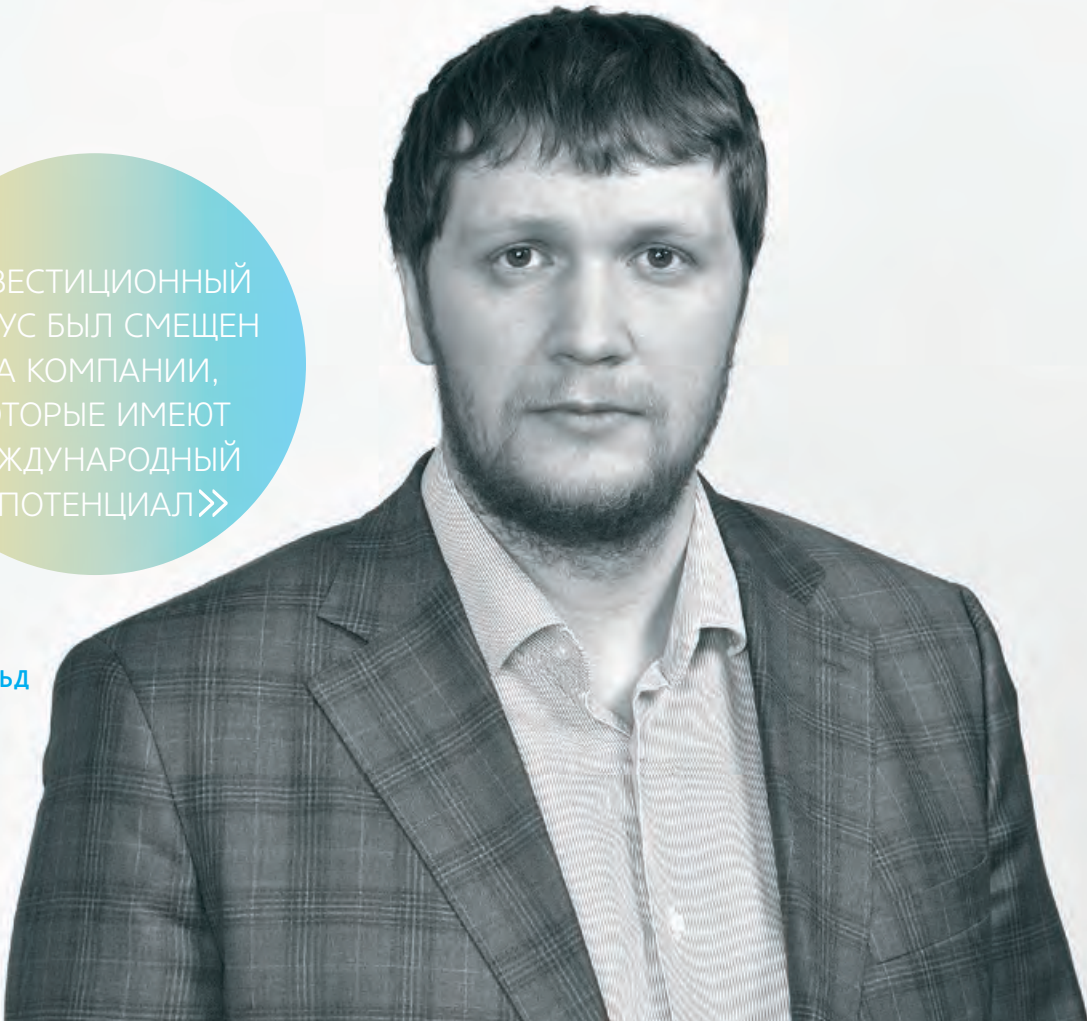


«Коллеги, огромное спасибо за продуктивные дни во ФРИИ, обучение методике преподавания курса «Интернет-предпринимательство» и встречи!»

Ольга Горелова

04

ФРИИ И РАБОТА СО СТАРТАПАМИ
В 2015 ГОДУ



«ИНВЕСТИЦИОННЫЙ
ФОКУС БЫЛ СМЕЩЕН
НА КОМПАНИИ,
КОТОРЫЕ ИМЕЮТ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ПОТЕНЦИАЛ»

МАКСИМ ШТЕЙГЕРВАЛЬД
Заместитель директора
по инвестициям

В 2015 году была разработана и утверждена инвестиционная стратегия Фонда, согласно которой Фонд разделяет стартапы на компании с подтвержденной и неподтвержденной бизнес-моделью.

Фонд массово инвестирует небольшое количество денег в компании с неподтвержденной бизнес-моделью с обязательной дальнейшей акселерацией и осуществляет мониторинг процесса их развития. Затем проводит следующие раунды финансирования растущих компаний из числа профинансированных на первом этапе. Таким образом, относительно крупные инвестиции Фонд осуществляет уже в те компании, которые «видит» на протяжении 8–9 месяцев, чтобы повысить безопасность и надежность своих вложений.

Кроме того, в рамках инвестиционной стратегии Фонда реализуется подход, заключающийся в формировании технологических стеков (объединение компании-лидера на рынке и нескольких компаний-поставщиков технологий или продуктов для компании-лидера в единую синергетическую конструкцию), что позволяет создавать complemen-

тарную продукцию и обеспечивает заведомо сильную позицию на рынке.

Подход к стартапам с подтвержденной бизнес-моделью у Фонда не поменялся. Однако инвестиционный фокус был смещен на компании, которые имеют международный потенциал.

Также в течение года велась серьезная работа по развитию системы поддержки проектов, в рамках которой Фонд оказывает предпринимателям предметное содействие, например, подбор персонала, построение продаж портфельных компаний и пр.

ГЛАВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ТРЕНДЫ 2015 ГОДА И КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ФРИИ

Mini-seed: сделка за 40 дней

Фонд изменил свой подход к оценке и финансированию компаний на стадии seed. Была запущена процедура «быстрого» инвестирования в проекты посевной стадии, что дало возможность обеспечивать в короткие сроки финансовую поддержку проектов для стремительного роста. Концепция Mini-seed позволяет, во-первых, сократить время на переговоры с командой проекта, во-вторых, быстро проверить компанию и подготовить документы по сделке. Теперь Фонд может закрывать сделку за 40–60 дней.

Были разработаны стандартные условия финансирования и новые шаблоны документов, позволяющие ускорить процесс оформления и выделение средств проектам на сумму до 15 млн рублей. Предоставление понятного, сформированного и «быстрого» продукта после акселерации, а также возможность разъяснить условия дальнейшего финансирования потенциальными партнерам является залогом повышения интереса к Фонду и программам акселерации, делает Фонд более конкурентоспособным на дальнейших стадиях инвестирования.

Школа бизнес-ангелов: новый формат

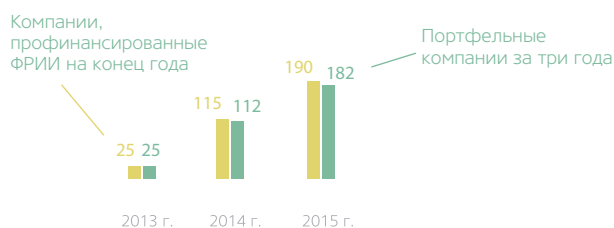
В 2015 году была переформатирована школа бизнес-ангелов. Если в 2014 году обучение было массовым и осуществлялось на безвозмездной основе, то в 2015 году Фонд запустил платную школу бизнес-ангелов. В школу пришли более мотивированные участники, инвесторы стали осмысленней подходить к оценке компаний и своих рисков. Часть бизнес-ангелов ставит перед проектами обязательное условие — прохождение программы акселерации Фонда.

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЕКТЫ ФРИИ 2015

За 2015 год Совет по инвестициям Фонда одобрил финансирование проектов на сумму более 1 млрд. руб. Утвержденные условия финансирования предусматривали транши текущего года и будущих периодов. Фактический объем осуществленных инвестиций за 2015 год составил 303,1 млн рублей. Таким образом, было профинансировано 65 проектов Pre-Seed стадии на общую сумму 74,4 млн руб, 11 проектов на стадии seed на общую сумму 80,7 млн руб и три проекта стадии роста на 148 млн руб.

85 СДЕЛОК,
1 МЛРД РУБ.

ЧИСЛО ПРОФИНАНСИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ



БУДУЩЕЕ ИНТЕРНЕТ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЕКТЫ ФРИИ

2do2go

www.2do2go.ru

Персональная интерактивная афиша мероприятий, дающая идеи о том, как провести досуг в больших и малых городах, а также предоставляет общение с организаторами событий и позволяет быть в курсе происходящих мероприятий.

Проблема и решение

Пользователи часто пропускают интересные события из-за отсутствия актуальной информации о них. 2do2go предоставляет полную базу событий и мест с удобным инструментом персонализации и возможностью общения с организаторами — это дает пользователям возможность быть в курсе интересных им событий. B2B-компаниям 2do2go предлагает платформу для продвижения бизнеса в сети через взаимодействие с пользователями в web, социальных сетях и в мобильном приложении и позволяет получать доходы от привлечения новых целевых клиентов, что помогает решить такую проблему, как низкая посещаемость событий, вызванная отсутствием контакта с целевой аудиторией или нехваткой бюджета на рекламу.

Факторы успеха

Проект предлагает автоматизацию процесса взаимодействия с компаниями по размещению материалов на площадке и максимальный охват пользователей за счет комплексного размещения материалов на портале, в соцсетях и мобильном приложении. На площадке размещается информация не только о масштабных и популярных событиях, но и узкоспециализированных мероприятиях — лекциях, семинарах, показах фильмов, что дает возможность максимально сегментировать аудиторию для рекламодателей.

Компания выиграла и заключила контракт на пилотный проект в рамках государственного контракта с Минкультуры России по созданию «Единого информационного пространства в сфере культуры» с применением технологий 2do2go. Реализованы совместные спецпроекты с Яндексом (Яндекс.Афиша) в Москве, Екатеринбурге и ряде других городов РФ.

Babadu

babadu.ru

Самый быстрорастущий интернет-магазин детских товаров в РФ

Бизнес-модель требует в 4 раза меньше оборотного капитала, чем традиционная схема e-commerce, в том числе за счет меньших вложений в склад и инфраструктуру.

У Babadu один из самых высоких средних чеков, а темп роста, по сравнению с конкурентами, выше в 2 раза.

Благодаря грамотному маркетингу более 60% выручки поступает от бесплатных каналов (SEO, e-mail-маркетинг). Подробное сегментирование базы пользователей позволяет Babadu делать актуальные предложения для конкретных групп клиентов, что способствует увеличению объема повторных продаж. Компания использует эффективные оффлайн-каналы, такие как привлечение клиентов презентами от партнеров (коробки с подарками для новорожденных), организация встреч для беременных и пр.

Факторы успеха

Команда умеет выводить на рынок и эффективно продавать собственные бренды. К тому же у компании есть ряд прямых контактов с владельцами брендов. Таким образом, отсутствие промежуточных контрагентов позволяет повышать рентабельность. На сегодняшний день Babadu является операционно прибыльной компанией и зарабатывает на каждом заказе. Компания получает более 50% выручки, продавая товары со склада поставщика, инвестируя в запасы меньше, чем конкуренты.

Easy ten

easyten.ru

Easy ten — мобильное приложение, которое позволяет пользователю пополнить словарный запас, предлагая изучать по 10 новых иностранных слов в день.

Как работает продукт

Каждый день пользователь изучает 10 новых слов и запоминает их с помощью специальной мнемотехники. В приложении используются игровые механики, передовые когнитивные методики и технологии машинного обучения.

Сервис работает по модели подписки. Доступные виды подписки: месячная, полугодовая, годовая и безлимитная. Также пользователи получают спецпредложения от разных компаний в виде призов за успешное прохождение тестов. Для активации приза пользователь заполняет лид-форму, после чего его данные передаются в отдел продаж клиента.

Факторы успеха

Фокус на одной функции — запоминании новых слов. Как следствие — быстрое масштабирование на международных рынках. Сейчас с Easy ten можно учить английский, французский, русский, немецкий, испанский, итальянский и португальский языки. 20% пользователей приходят по совету своих друзей. Более 30% активных пользователей приложения — из Бразилии. Это одно из немногих российских приложений, успешно вышедшее на международные рынки.

Apple уже не раз размещал приложение в разделе «Рекомендованных», при этом не только в российской версии магазина, но также и в Бразилии, Израиле, Мексике, Аргентине и других странах. По итогам 2015 года количество скачиваний составило более 2 млн по всему миру.

Fitness-Clubs

fitness-clubs.pro

Сервис лидогенерации для спортивных клубов с оплатой за клиента, желающего записаться на пробное занятие.

Проблема и решение

Спортивные клубы не умеют качественно привлекать клиентов и работать с ними, а для пользователей интернета до сих пор не существует площадки, в рамках которой была бы возможность выбирать и записываться сразу в несколько клубов на пробные занятия, чтобы остановиться на наиболее подходящем клубе.

Компания подключает клуб к своей системе, через которую начинает получать от пользователей онлайн-заявки и продает клубные карты. Пользователи приходят на портал компании, выбирают заинтересовавшие их клубы, оставляют заявки на пробное посещение, после чего уже идут в наиболее подходящий им клуб и покупают там клубную карту. Например, за счет привлечения мотивированных потенциальных клиентов через сервис Fitness-Clubs фитнес-клуб во Владивостоке увеличил среднесуточную выручку на 30%.

Факторы успеха

В России насчитывается около 5 тыс. фитнес-клубов, а также 5 тыс. прочих спортивных клубов. Общий объем рынка оценивается в 7 млрд руб. 60% рынка принадлежат клубам со средней ценой абонемента более 7 тыс. руб. — это и есть потенциальные клиенты Fitness-Clubs. Компания планирует занять 16% этого рынка, который оценивается в 300 млн руб.

Ключевыми преимуществами компании являются высокие компетенции команды в интернет-маркетинге для фитнес-индустрии, прозрачная система оплаты сервиса с привязкой к количеству людей, записавшихся на пробное занятие. Цена лида получается на 20–30% ниже рыночной (при цене 400 – 1200 рублей за лид, что зависит от типа клуба).

Forecast NOW

fnow.ru

Программное обеспечение для управления запасами для торговых предприятий. Forecast NOW позволяет оптимизировать оборотный капитал и, как следствие, увеличить выручку на 10–15%.

Проблема и решение

Клиентами компании являются крупные розничные и оптовые предприятия со складом и распределительным центром, у которых низкая сменяемость ассортимента, а также малые и средние компании с одним складом и более и оборотом до 500 млн руб. в год. Неточные и неконтролируемые закупки приводят к накоплению неликвидных товарных позиций, в то время как по другим товарным позициям образуется дефицит, что влечет за собой низкую оборачиваемость капитала и потерю до 40% возможной прибыли.

Forecast NOW точно рассчитывает оптимальный запас для всего ассортимента, автоматизирует процесс закупок, предлагает широкий инструментарий для аналитики. Программа получает данные о продажах и остатках товара из учетной системы пользователя (1С, SAP, Oracle) и проводит обработку данных (проводится фильтрация продаж, очищение от проведенных в прошлом акций и т. п.). По каждой товарной позиции определяет оптимальный метод расчета и оптимальный товарный запас с учетом нюансов поставок, сезонности, проводимых акций и других факторов. Далее система формирует заказ для запроса у поставщика: дата доставки товара и его объем. Программа может формировать заказы как на обычный склад/торговую точку, так и на распределительный центр (учитывая сложную структуру складов), может рассчитывать оптимальный размер внутреннего перемещения товара (с одного склада на другой), а также предлагает широкий инструментарий для аналитики.

Факторы успеха

С помощью Forecast NOW быстрее и точнее рассчитывается оптимальный запас ресурсов. Сервис существенно дешевле и проще в использовании, чем сложные решения от Oracle, SAP, Deductor-ISO.

Last.Backend

Last.Backend.com

Last.Backend — облачная платформа для автоматизации процесса разработки и развертывания серверных веб-приложений и инструмент полного цикла для автоматизации процесса управления инфраструктурой веб-приложений, предназначенный для разработчиков, команд разработки, средних и крупных ИТ-компаний.

Проблема и решение

При разработке приложения от 20–60% времени разработчиков уходит на администрирование инфраструктуры приложения (базы данных, сервисы, сервера) из-за низкокачественных решений сборки, тестирования и внедрения проекта, отсутствия средств автоматизации, расфокусировки команды разработки. Другими словами, разработчикам, например, приходится самостоятельно искать решения и тратить собственные ресурсы на тестирование проекта, для чего необходимо иметь автоматически собираемую версию. Другой распространенный кейс: каждый разработчик после внесения изменений должен зайти на сервера и применить эти изменения, чтобы команда могла получить их и продолжать работу. В среднем в команде 5 разработчиков, которые вносят изменения каждые 5–10 минут. Сейчас всю эту работу выполняет либо каждый член команды, либо вся команда пишет свое собственное решение по автоматизации.

Сервис позволяет ускорить сборку, тестирование и развертывание приложений, минимизировать риски при интеграции и выпуске релиза продукта, сократить затраты на подготовку и поддержку инфраструктуры и среды для сборки, тестирования и развертывания приложений. Last.Backend автоматически применяет обновления на удаленных серверах, что экономит 20% времени и минимизирует риски в работе.

Факторы успеха

Last.Backend — это единственное сервисное ИТ-решение для автоматизации полного цикла процесса разработки и развертывания приложений на серверах. Данное ПО позволяет создать экосистему для управления инфраструктурой любого масштаба непрерывной интеграции и поставки программного обеспечения. Это означает, что сборка, тестирование и развертывание приложений с помощью платформы Last.Backend осуществляется автоматически и с помощью одного инструмента.

В продукте реализованы самые современные технологии программирования и методологии разработки — непрерывная интеграция и развертывание (continuous integration and delivery). Last.Backend-продукт может быть интегрирован в процесс разработки на любой его стадии и развернут на любой облачной платформе (Microsoft Azure, Digital Ocean, AWS или же на собственные сервера). Кроме того, это единственное решение с визуализацией, поддерживающее различные технологии контейнеризации и интеграцию с популярными сервисами для разработчиков. Еще одним преимуществом Last.Backend является наличие сервисов мониторинга и уведомлений, а также собственных мощностей.

Hot WiFi

hot-wifi.ru

Разработчик программного обеспечения и маркетинговой платформы, которые позволяют компаниям HoReCa привлекать и удерживать целевых клиентов с помощью wi-fi-зон в общественных местах.

Проблема и решение

Компании сталкиваются с проблемой привлечения новой целевой аудитории из социальных сетей и удержания старых клиентов. Происходит это по разным причинам. Во-первых, нет понимания/возможностей для использования собственной wi-fi-зоны в коммерческих целях. Во-вторых, нет инструмента для быстрого и дешевого создания wi-fi-зоны, поскольку, как правило, у компаний отсутствуют внутренние технические компетенции, а стоимость подключения у интернет-провайдера велика.

Проблемы решаются через подключение к Hot WiFi с предоставлением доступа в интернет за размещение рекламного баннера в соцсети. Например, с помощью Hot WiFi-сервиса за один месяц 987 гостей бара Looking Rooms вышли в интернет. В результате Looking Rooms получил данные о портретах 987 гостей (профиль, дни рождения, увлечения и т. п.). 173 гостя подписались на группу в FB, и 814 — на группу в ВК. 987 гостей разместили рекламный баннер в своих профилях. Было зафиксировано 95 594 просмотра рекламного баннера за месяц. Стоимость размещения баннера — 5000 руб. в мес., следовательно, 1 лид = 5 руб. — что в 20 раз дешевле, чем в среднем в сфере HoReCa.

Факторы успеха

Сервис предлагает лучшее соотношение скорости и качества интернет-соединения по сравнению с аналогами на рынке при приемлемой стоимости. у Hot WiFi собственное сильное технологическое решение со своей разработкой, а также собственное решение для телеком-операторов по авторизации через смс.

PromoAtlas

promoatlas.ru

Программное обеспечение, которое экономит до 30% бюджета на офлайн-рекламу путем автоматизации процесса ее закупки и аудита через и за счет проведения медиатендеров и оптимизации набора рекламных инструментов, используемых крупной компанией, на основе данных об отклике по каждому из них.

Совместно с компанией Accenture команда PromoAtlas организовала медиааудит дилерских размещений рекламы нескольких крупных автопроизводителей, что позволило разработать инструменты оптимизации медиазакупок в регионах. Также PromoAtlas совместно с международными поставщиками MRM-систем реализует несколько проектов по комплексной автоматизации маркетинга для компаний, входящих в топ-10 рекламодателей РФ. Компания может стать лидирующим игроком в сегменте автоматизации медиапланирования и медиазакупок на российском рынке.

Факторы успеха

PromoAtlas — онлайн-платформа для закупки и аудита рекламы в офлайне. Это федеральный оператор наружной офлайн-рекламы с более чем 225 тыс. доступных к размещению рекламных поверхностей (включая несетевые места и интерактивные носители). PromoAtlas обеспечивает региональное покрытие по всем крупным городам России во всех известных ООН форматах размещения. Проект предлагает выбор лучших условий размещения на актуальных носителях, автоматизацию всех операций медиазакупок и аудита размещенной рекламы.

Проблема и решение

Закупка рекламы в регионах не прозрачна для центрального офиса: отсутствуют объективные данные по ценам на рынке и по фактам размещения рекламы, поэтому разница между продажей рекламных поверхностей заказчику и их покупкой у владельца может достигать до 150%. Отсутствует инструмент, который бы достоверно подтверждал размещение рекламы в нужных местах и выявлял факты обмана или мошенничества. Также отсутствует инструмент прогнозирования отдачи от рекламной компании в офлайн-каналах.

PromoAtlas предоставляет платформу для продавцов и покупателей офлайн-рекламы всех форматов, позволяющую заказчикам рекламы избежать лишних посредников при ее размещении и сэкономить до 30% бюджета при сохранении результативности.

SiteSecure

sitesecure.ru

Антивирус для сайта, который не дает бизнесу потерять деньги, предотвращая блокировку сайта поисковиками и провайдерами, которая может возникнуть при наличии на нем вирусов и других уязвимостей. Сервис в режиме реального времени сообщает о проблемах на 7 дней раньше, чем Yandex и Google.

Проблема и решение

Владельцы сайтов, у которых не установлены системы защиты, теряют доходы от недополученных заказов и прожигания рекламного бюджета, попадая в черный список поисковиков из-за наличия вирусов, вредоносного содержания и скрытых редиректов (перенаправлений) на другие сайты при наличии вредоносных скриптов в коде сайта.

SiteSecure осуществляет мониторинг и выявляет проблемы и угрозы безопасности сайта, оперативно уведомляет о проблемах в случае их возникновения, помогает в их решении и предотвращает повторное возникновение, предоставляет ежемесячный отчет о состоянии безопасности сайта.

Так, SEO-агентство с помощью сервиса SiteSecure для себя и своих клиентов выявляет скрытые мобильные редиректы, ворующие 50% трафика продвигаемых сайтов. Дизайн-агентство сократило расходы на обслуживание сайта на 20% благодаря снижению количества инцидентов. Клиенты веб-студии используют SiteSecure для того, чтобы первыми узнавать о проблемах с безопасностью своего сайта и сайтов заказчиков и экономить время и деньги на устранение найденных уязвимостей.

Факторы успеха

Специальная бизнес-логика на фронтенде разделяет все события по категориям риска и генерирует типы алертов, актуальные для технического специалиста и владельца сайта. Код знака доверия сайта позволяет автоматически собирать с сайта конфигурационную информацию, которую в других сервисах пользователь должен вводить вручную. Также SiteSecure дает комплексное решение по предотвращению и устранению уязвимостей сайта: мониторинг, аудит безопасности, выявление и устранение уязвимостей и лечение вирусов.

SMTDP

botscanner.com

Сервис, который позволяет выявлять факт подделки или изменения цифровых изображений и видео для страховых, рекламных компаний, организаций из сферы безопасности и корпоративных заказчиков.

Проблема и решение

Мошенничество с цифровыми документами приводит к существенным убыткам, которых можно было бы избежать, определив вовремя подделку. По оценке Банка России, совокупный ущерб от мошенничества в страховой сфере составил около 30 млрд руб., причем только 25% случаев было доведено до суда. Рынок МФО сейчас оценивается на уровне 60 млрд руб. По данным ОКБ, 37% всех заявок на микрозаймы подаются с неверными данными, такими как поддельные копии документов, неверные паспортные данные и пр.

Компания предлагает продукты, которые, во-первых, позволяют совершать проверку фото- и видеоотчетов на предмет изменений оригиналов и предотвращать мошеннические сценарии при получении выплат по ОСАГО и КАСКО для страховых компаний. Функционал и качество анализа значительно превосходит зарубежные аналоги. с помощью продуктов SMTDP можно осуществлять проверку скан-копий документов на предмет подлинности, а также они предоставляют возможность снизить трудозатраты на обработку документов и уменьшить влияние человеческого фактора при их проверке. На зарубежном и внутреннем рынке конкурентов и аналогов нет.

Факторы успеха

У компании уже есть крупные клиенты, входящие в топ-5 российских страховых компаний и в топ банков. Проект вышел на международный рынок и активно расширяется на нем. Немаловажный фактор, что SMTDP превосходит конкурентов по соотношению цена/качество.

TakeBus

www.takebus.ru

Онлайн-сервис и мобильное приложение по покупке билетов на междугородние автобусы.

Проблема и решение

Покупка билетов на междугородние автобусы зачастую сопровождается большими издержками: необходимо физическое присутствие пассажира, уже в процессе покупки может оказаться, что билетов на требуемое направление нет. Сервис позволяет заранее приобрести билет через сайт или мобильное приложение, комиссия за покупку не превышает стоимости дороги до билетной кассы. Компаниям-перевозчикам сервис позволяет повысить заполняемость рейсов, предлагая функцию дополнительных продаж через интернет.

Факторы успеха

Заключены прямые соглашения с крупнейшими автовокзалами Москвы (Мосгортранс) и Санкт-Петербурга, объем продаж которых составляет более 2 млрд рублей в год. Представители TakeBus активно участвуют в процессах дерегулирования рынка автобусных перевозок. Компания входит в рабочую группу при Минтрансе, что позволяет преодолевать административные барьеры при освоении регионального рынка, а также открывает доступ к большинству российских перевозчиков. Бизнес-модель подразумевает работу напрямую с перевозчиком, что дает максимальную маржу с заказа.

На сегодня компанией разработано эксклюзивное мобильное приложение по продаже билетов для Мосгортранса (годовой оборот Мосгортранса составляет более 1 млрд руб.). За последние полгода проект вырос в 3 раза.

Turbodealer

turbodealer.ru

Сервис автомобильных объявлений, который помогает продать авто на 30% быстрее и на 5% дороже по сравнению с обычными досками объявлений или услугами автосалонов.

Проблема и решение

Основными клиентами сервиса являются люди, которые хотят быстро продать любой транспорт стоимостью выше 300 тыс. руб. В России, а также официальные дилеры в регионах, имеющие в продаже более 15 авто, и неофициальные дилеры в регионах, имеющие в продаже более 30 авто.

Проблема в том, что на рынке наблюдается избыток предложений по продажам автомобилей, поэтому необходимо охватить максимальную аудиторию, разместив объявления на большом количестве сайтов, что занимает много времени. Turbodealer предлагает через свою платформу разместить объявления одновременно на 50 различных площадках, увеличив аудиторию и обеспечив более быструю продажу.

Факторы успеха

В отличие от конкурентов, Turbodealer сфокусирован на профильных сайтах, что обеспечивает эффективность, а работа сразу в двух сегментах (B2C и B2B) дает возможность предлагать более гибкий спектр решений. К тому же конкуренты в B2B-сегментах не работают в регионах. Кроме того, компания дорабатывает big data-решения, которые позволяют увеличить количество продаж через сервис.

UBIC Technologies

ubic.tech

UBIC Technologies — высокотехнологический программно-аппаратный комплекс с собственной облачной платформой для извлечения и анализа данных из информационных потоков в интернете.

Проблема и решение

Интернет-рынок в общем объеме интернет-трафика испытывает большую необходимость фильтрации нежелательного контента. Для решения этой проблемы компания UBIС Technologies предлагает два основных продукта — UBIС Telco и UBIС City. Первый предоставляет решения по анализу, управлению и фильтрации трафика для операторов связи. Второй — облачную платформу для автоматизации деятельности аналитических отделов, служб безопасности и маркетинга; используется в качестве инструмента для построения прогнозов потребле-

ния продуктов, оценки удовлетворенности аудитории, выявления скрытых информационных трендов, а также предотвращения внутренних и внешних мошеннических операций.

Компания уже сотрудничает с крупнейшими клиентами, такими как МГТС, ДИТ (Москва), КазахТелеком, Северо-Кавказский федеральный университет.

Unim Histology

unim.su

Дистанционный сервис быстрой и точной диагностики рака по данным биопсии, а также платформа для работы врачей-патоморфологов с результатами биопсии (удаленная диагностика раковых заболеваний).

Проблема и решение

В России всего около 600 практикующих врачей-патоморфологов (патоморфология — наука, изучающая патологические изменения в органах и тканях), каждый из которых специализируется на конкретном заболевании или типе опухолей. Специалистов, которые бы ставили стопроцентно верный диагноз, практически нет, поэтому до 45% онкологических диагнозов и, соответственно, назначаемые лечения неверны. Сроки проведения диагностических исследований в среднем по России — от двух недель до двух месяцев. Огромное количество пациентов вынуждены ехать из регионов в Москву или за рубеж для получения консультации у врача.

С помощью Unim Histology врачи консультируются с коллегами-профессионалами по конкретному заболеванию, а также получают доступ к огромному банку фотографий образцов с диагнозами. Система связывает врачей в единую сеть. Пациенты, которым необходимо проведение диагностики на наличие ракового заболевания, быстро получают результаты анализов и, главное, имеют возможность проконсультироваться с нужными специалистами со всего мира.

Метрики и достижения

Сегодня уже треть российских специалистов используют Unim, а во всем мире им пользуются более 500 врачей. Пять международных лабораторий работают с продуктом на постоянной основе. Ежемесячно через систему ставится более 200 диагнозов. Объем банка медицинских образцов — 7 терабайт. Кроме того, Unim запустил образовательную программу по обучению, обмену опытом специалистов-патоморфологов, а также проводит конкурсы по решению кейсов по различным заболеваниям.

VisionLabs

visionlabs.ru

Технология по распознаванию лиц. По результатам независимых тестов MIT (Массачусетский технологический институт), технология VisionLabs официально входит в тройку лучших коммерческих систем распознавания в мире.

Проблема и решение

Компания в настоящий момент сфокусирована на банковском сегменте, в котором ущерб от мошенничества составляет более 150 млрд руб. в год из-за фальсификации личности заемщиком (использование подложных или украденных документов; сговора мошенников с сотрудниками банков; ошибок, допускаемых сотрудниками при оформлении заявок; нарушение регламентов фотографирования). Разработка VisionLabs — VisionLabs Luna — ПО для распознавания лиц клиентов, которое повышает качество кредитного портфеля: пресекает до 90% случаев мошенничества, гарантирует стопроцентное соблюдение регламентов работы и персонализирует взаимодействие с клиентами. В настоящее время продукт внедрен в 8 крупных банках, в 20 организациях проходят пилотные проекты.

Факторы успеха

Сейчас VisionLabs — это продукт мирового уровня с сильной технологией. Так, вычислительная эффективность алгоритмов VisionLabs в среднем в 10 раз выше, чем у конкурентов. Компания уже вышла на самоокупаемость и является прибыльной. У продукта высокий потенциал расширения на другие секторы: VisionLabs уже развивает продукты в области распознавания лиц в крупных магазинах и позволяет ритейлерам идентифицировать важных клиентов и людей из черного списка.

Все эвакуаторы России

www.all-evak.ru

Сервис оказания экстренной помощи и эвакуации на дорогах на территории стран СНГ, обеспечивающий минимальную стоимость услуг благодаря проведению аукционов между большим количеством независимых исполнителей.

Клиенты компании

Автодилеры, банки, страховые компании, флит-парки, лизинговые компании, у которых есть как грузовые, так и легковые автомобили; а также автовладельцы.

Проблема и решение

Клиент покупает подписку на сервис и может им пользоваться в течение года без дополнительных затрат. В случае необходимости получения технической помощи на дороге или эвакуации во время экстренных ситуаций после вызова помощи происходит автоматический поиск и подбор исполнителей в ближайшем окружении, исходя из минималь-

ной предложенной цены и максимального рейтинга исполнителя. Для получения заказа исполнитель должен зарегистрироваться в сервисе ВЭР и скачать специальное приложение.

Факторы успеха

Сейчас у компании самая большая база исполнителей, наибольший охват городов и наименьшие затраты на обработку заказов. Покрытие городов — более 500 по России. За счет большого количества эвакуаторов-партнеров и аукционной системы выбора исполнителя компания достигла наименьшего времени предоставления помощи среди конкурентов (среднее время подачи у ВЭР — 38 минут).

На обработку 500 заказов компании требуется всего 2 диспетчера (в 10 раз меньше, чем конкурентам). У компании самые низкие издержки на обработку одного заказа (в 5 раз меньше, чем в среднем по рынку).

Компания сотрудничает с КАМАЗ, Европлан, УАЗ, Marfre, ALD, KIA. Кроме того, компания запустила пилотный проект с «Авторамблер» по продаже подписок на услугу гарантированной помощи на дороге для частных лиц. Эти проекты позволят достичь годовую выручку более 500 млн руб. к 2019 году.

Были заключены контракты с МЧС Калужской и Курской областей и Республики Татарстан на предоставлении услуги технической помощи и эвакуации в случае обращения в службу 112. В дальней-

шем это позволит сервису Все Эвакуаторы России исполнять все заказы на техническую помощь на дороге, поступающие на номера 112 по всей России. Стоимость исполнения одного заказа будет составлять в среднем 2–2,5 тыс. руб. Заключено соглашение о сотрудничестве с АО «ГЛОНАСС», по которому пользователи терминала «ЭРА-ГЛОНАСС» получают доступ к сервису ВЭР. Доходы от сотрудничества ожидаются на уровне 70 млн руб. в квартал.

Кнопка Жизни

кнопка24.ru

Платформа, совместимая с любым привычным нам устройством (мобильный телефон, наручные часы, брелок), с помощью которой можно контролировать состояние здоровья и местоположение любимых людей (детей, бабушек, дедушек) и оказывать им удаленную помощь через центр дистанционной поддержки.

Проблема и решение

В настоящий момент компания сфокусирована на двух продуктах. Во-первых, это решение для мониторинга здоровья пожилых людей. Во-вторых, — «умные» часы для моментальной связи с детьми и постоянного мониторинга их состояния и местонахождения.

Одним нажатием кнопки «SOS» на устройстве Кнопки Жизни человек моментально связывается с Центром помощи, где на линии круглосуточно дежурит оператор с медицинским образованием. Оператор определяет причину вызова, местоположение человека, обратившегося за помощью, и направляет помощь по месту вызова — скорую, полицию, МЧС или другие службы, а также оповещает родственников и близких людей о случившемся.

Факторы успеха

Компания работает во всех регионах России в режиме 24/7. Команда проекта располагает возможностью глубокой экспертизы в области телемедицины и сотрудничает с ведущими медучреждениями России — все это позволяет оказывать быструю и качественную помощь удаленно или оперативно вызвать нужного специалиста. Команда не занимается производством собственных устройств, а сосредоточилась на предоставлении лучшего в России сервиса по оказанию удаленной помощи, что позволяет не конкурировать с производителями и при этом пополнять свою продуктовую линейку самыми передовыми устройствами, которые присутствуют на рынке.

Скориста

www.scorista.ru

Облачный сервис оценки заемщика для МФО, который позволит снизить риски при выдаче займов и поднять ежемесячный доход компаний до 75% путем создания индивидуальной скоринговой модели для МФО или индивидуальной оценки каждого потенциального заемщика.

Проблема и решение

Традиционные модели оценки заемщиков, используемые банками, плохо подходят для МФО, так как рассчитаны на работу с большими суммами и более «качественными» заемщиками. Клиенты МФО обычно имеют более низкий уровень доходов, у них может отсутствовать кредитная история, и, скорее всего, они будут отвергнуты по результатам оценки традиционным банковским скорингом. Модели оценки Скористы заточены именно на такой тип заемщиков, они учитывают множество специфических факторов и позволяют принять решения по большему количеству клиентов и повысить доходы МФО за счет большего объема выданных займов.

Скориста проводит исследование кредитного портфеля и строит индивидуальную модель для МФО. Проводится онлайн-оценка каждого заемщика в формате «выдать займ/отказать». После чего предоставляется подробная информация о заемщике (где живет, чем занимается, контактные данные, профили соцсетей и пр.).

Факторы успеха

Продукт решает задачу оценки заемщиков МФО — позволяет выбрать «хороших» заемщиков среди клиентов с невысокой надежностью по меркам банковской сферы. Также продукт настраивается под конкретное МФО — в зависимости от специфики его портфеля или клиентов. Команда, кроме скоринга, также предоставляет МФО свою экспертизу в виде дополнительных консалтинговых услуг по оценке прибыльности текущего кредитного портфеля, по построению индивидуальной скоринговой модели для конкретной МФО.

Техновизор

техновизор.рф

Складская система контроля, способная соотносить с нормами действительную загрузку погрузчика и выявлять неэффективных, неаккуратных водителей, перераспределять общую загрузку грузчиков и тем самым минимизировать расходы на содержание и обслуживание склада. Также система позволяет снижать количество аварий и увеличивать эффективность работы техники. По сравнению с мировыми аналогами стоимость установки системы в два раза ниже. Модуль совместим с любым типом техники и позволяет в режиме онлайн отслеживать загрузку и состояние техники.

Проблема и решение

Основными клиентами Техновизора являются компании с одним и более складом или большим распределительным центром, имеющие от 10 единиц погрузочной техники. Наиболее распространенные проблемы таких компаний — это простои техники, неэффективное распределение нагрузки, контроль доступа к технике, ленивые водители и безопасность вождения. С помощью решения Техновизора можно контролировать доступ к технике, фиксировать столкновения, блокировать технику при сильном столкновении, выявлять простои в работе. На погрузчик устанавливается считыватель RFID-карт и терминал сбора информации. Через сеть Wi-Fi или GSM информация передается в режиме реального времени на компьютер клиента. Клиент видит информацию в форме отчетов и графиков.

Например, погрузчик может выполнять два типа работы: передвижение и перевозка грузов и работа вилами (т.е. процесс погрузки-разгрузки). Система фиксирует время, затраченное на каждый тип работы, и соотносит с плановыми показателями. Существенные расхождения запланированного и фактически затраченного на работу времени и говорят о простоях и неэффективности работы водителя. Также Техновизор позволяет получать доступ к технике через персональную ключ-карту, с помощью которой фиксируется эффективность каждого водителя. В области безопасности решение предоставляет возможность фиксировать все столкновения погрузчика за смену и выявлять, по чьей вине могла случиться аварийная ситуация на складе, — благодаря персональному доступу водителей к погрузчику.

Элдис

www.eldis24.ru

Облачная система сбора, хранения и анализа информации, которая работает с общедомовыми счетчиками энергоресурсов. Система позволяет участникам ЖКХ снижать расходы на обслуживание счетчиков, поставку и потребление энергоресурсов без капитальных затрат

Проблема и решение

Клиентами сервиса являются, во-первых, компании, занимающиеся обслуживанием счетчиков и снятием показаний, во-вторых, покупатели энергоресурсов — управляющие компании, ТСЖ, государственные и муниципальные структуры, где по закону требуется установка счетчиков; крупные коммерческие объекты.

Все эти организации сталкиваются с разными проблемами, связанными с потреблением энергоресурсов: большими затратами на обслуживание из-за высокой доли «ручного» мониторинга счетчиков, отсутствием единой системы учета поставляемых ресурсов, ошибками при расчете оплаты за потребленную энергию, необходимостью сдавать отчеты об эксплуатации счетчиков.

Элдис позволяет решить эти проблемы, предоставляя автоматизированный сбор данных со счетчиков по расписанию и по запросу из одного окна в любое время, в любом месте, где есть интернет. Кроме того, сервис предусматривает возможность информирования о внештатных ситуациях на узлах учета и контроль за потребленными энергоресурсами. с помощью системы формируются отчеты по форме ресурсоснабжающих организаций с автоматическим расчетом по нормативам; согласно правилам теплоснабжения в случае выхода счетчика из строя (например, с учетом температуры наружного воздуха на день перерасчета для теплосчетчика) рассчитываются энергетические балансы.

Факторы успеха

Автоматизация сбора данных по расписанию и по запросу позволяет исключить физическое присутствие сотрудника обслуживающей организации при сборе показателей счетчиков, что дает возможность существенно увеличить зону покрытия обслуживания, а также точность показаний. Счетчики обслуживающих организаций распределены территориально и зачастую расположены в труднодоступных местах. Управляющие компании и ресурсоснабжающие организации требуют отчеты по разной форме, каждая из которых может включать сложные показатели. Для сбора данных и расчета стоимости потребленной энергии требуются дополнительные денежные и временные ресурсы. Обслуживающая организация может отказаться от тендера, т.к. не умеет формировать отчеты по форме РСО. Система Элдис совместима с большинством моделей современных энергосчетчиков и не требует от клиента смены оборудования и осуществления дополнительных капитальных затрат.

the \mathbb{R}^n space. The \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers, and the \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers.

The \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers, and the \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers.

The \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers, and the \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers.

The \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers, and the \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers.

The \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers, and the \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers.

The \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers, and the \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers.

The \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers, and the \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers.

The \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers, and the \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers.


The \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers, and the \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers.

The \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers, and the \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers.

The \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers, and the \mathbb{R}^n space is a vector space over the real numbers.

05

ФРИИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ
СО СТРАТЕГИЧЕСКИМИ ПАРТНЕРАМИ

A black and white portrait of Evgeniy Borisov, a man with a beard and mustache, wearing a dark suit, white shirt, and dark tie. He is smiling and looking towards the camera.

ЕВГЕНИЙ БОРИСОВ
Заместитель директора
по развитию

«ОДНА
ИЗ ОСНОВНЫХ
ЗАДАЧ ФРИИ —
ВЫСТРОИТЬ РАБОТУ
СО СТРАТЕГИЧЕСКИМИ
ЗАКАЗЧИКАМИ»

На текущем этапе развития одна из основных задач ФРИИ — выстроить работу со стратегическими заказчиками, готовыми инвестировать и покупать стартапы, а также помочь стартапу быстрее найти своего потенциального покупателя. Для этого необходимо предоставить стратегическим заказчикам инструменты постоянного мониторинга рынка технологических компаний, возможность проверки бизнес-моделей перспективных стартапов, а также обеспечить рост этих стартапов до такого оборота, когда их бизнес становится заметен для стратегического заказчика.

В 2015 году Фондом были разработаны и внедрены различные бизнес-инструменты, которые помогают корпорациям и стартапам реализовать свои основные задачи по развитию. Все стартапы Фонда получили возможность встретиться с корпорациями и презентовать свой проект. В результате поддержку получили такие стартапы как Merku, PromoAtlas, Hot-WiFi, Forecast NOW, Unim Histology, Безопасный интернет, Элдис, Fitness-Clubs, Group-IB, VisionLabs, TakeBus и многие другие.

Стратегические заказчики ФРИИ в 2015 году

В 2015 году ФРИИ были установлены партнерские отношения с более чем 80 крупнейшими российскими и международными корпорациями практически во всех секторах экономики, в том числе с X5 Retail Group, ВТБ-24, Минтранс России, «АльфаСтрахование», «Росавтотранс», Газпромбанк, «Мегафон», Сбербанк, Bayer, «Открытое правительство», Yota, банк «Открытие», «Воронежсельмаш», Leroy Merlin, «Воентелеком», Правительство Москвы, «Просвещение», «Вертолеты России», Ростех, Объединенная авиастроительная корпорация, Объединенная судостроительная корпорация, Объединенная двигателестроительная корпорация, GS Group, Мособлгаз, «Яндекс», «Первый канал», «СТС Медиа», «Газпром-медиа» и многими другими. С указанными заказчиками были реализованы многочисленные форматы, описанные далее.

ФРИИ. Как устроено взаимодействие

Фонд предлагает стратегическим партнерам несколько форматов совместной работы: все начинается с подписания меморандума о сотрудничестве, который наполняется такими инструментами, как доступ к воронке продаж, акселерация стартапов — когда партнер готовит техническое задание на перспективные проекты, участвует в отборе, помогает экспертизой в акселерации; инкубация — когда партнер создает техническое задание на необходимое решение, а ФРИИ собирает команду из стартапов, которая по данному техническому заданию может сделать прототип продукта, инвестирует в него и затем передает партнеру.

Наконец, проводятся совместные хакатоны, харвесты и брейнстормы. Партнер ищет идеи или разработки разного уровня зрелости для решения своих проблем. Фонд собирает команды, экспертов и разработчиков на специальные мероприятия для поиска решения этих проблем.

ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗАКАЗЧИКОВ

Доступ к воронке проектов

Главная задача любого стратегического заказчика, находящегося в поиске растущего бизнеса или инновационных проектов — получить доступ к максимальному количеству проектов на рынке, отвечающих критериям его запроса.

ФРИИ за 3 года работы сформировал крупнейшую воронку, через которую только в 2015 году прошло почти 5 тысяч проектов, а в портфеле Фонда — 182 компании. Ни один из фондов или институтов развития не в состоянии обеспечить воронку таких масштабов, поэтому данное достижение можно считать, с одной стороны, ключевым преимуществом ФРИИ, а с другой — продуктом, привлекательным для стратегических заказчиков. Получив доступ к нашей воронке, стратегический заказчик сможет выбрать для себя комплементарный бизнес, который отвечает всем параметрам его запроса.

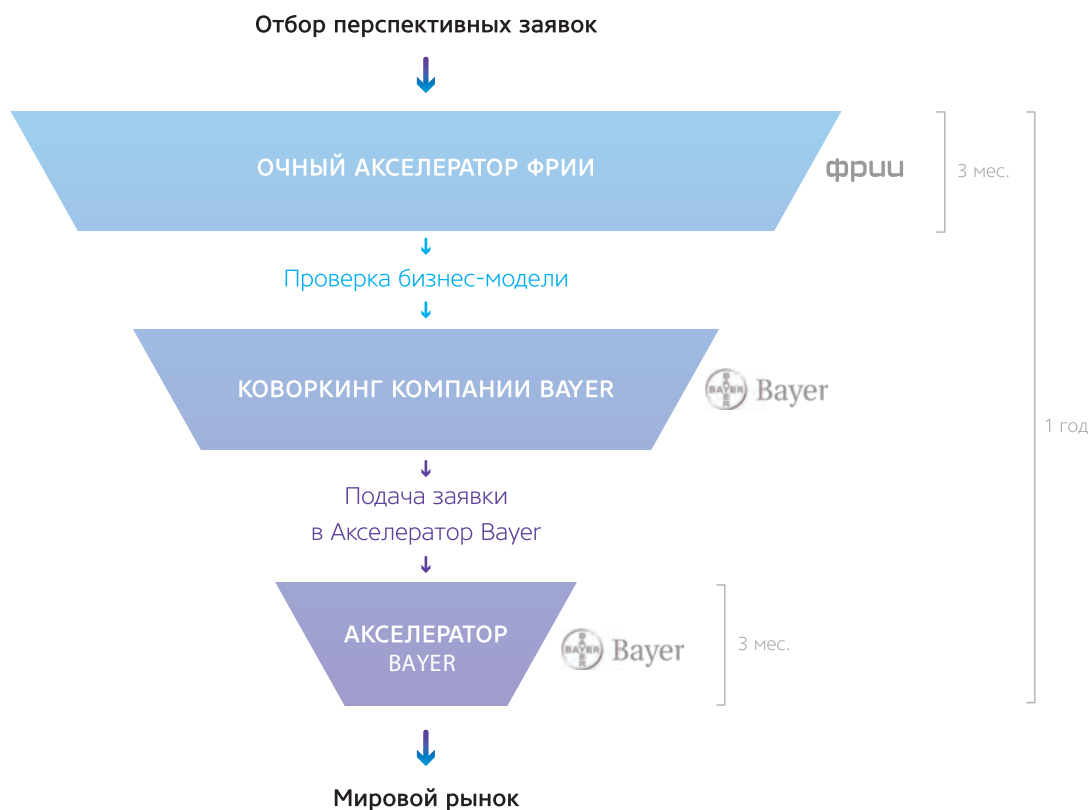
Фокусировка воронки и проверка бизнес-модели стартапа

Если в воронке ФРИИ стратегический заказчик не может найти необходимые ему проекты, то Фонд предлагает ему услуги по фокусировке воронки — наполнении ее проектами, работающими в определенной отрасли. Это, в свою очередь, способствует увеличению количества проектов в заданном секторе экономики. Фокусировка воронки производится через создание совместного Акселератора со стратегическими партнерами.

Так, в конце 2015 года ФРИИ вместе с крупнейшими мировыми корпорациями открыл Акселератор для стартапов, работающих в области digital health. Это механизм, который позволяет стартапу достаточно быстро войти в рынок, получить необходимые

связи и доступ к нужным лабораториям при помощи партнеров Фонда. Партнерами Акселератора выступили компании Bayer AG, Stada, Национальный центр информатизации «Ростех», Invitro, Medme, ОМБ, сеть аптек «А5». Подбор партнеров Фонда не случайный — все компании обладают различным опытом на рынке здравоохранения, что позволяет охватить разные аспекты индустрии. На мероприятии, проведенном Фондом

МОДЕЛЬ РАБОТЫ ФРИИ С КОМПАНИЕЙ BAYER



для стартапов, лидеры отрасли поделились со стартап-сообществом своими планами, задачами и продемонстрировали возможные области сотрудничества. Таким образом, стартапы увидели ниши, в которых можно работать, получать гарантированный спрос.

Суть работы медицинского Акселератора проще пояснить на примере работы с мировым лидером — компанией Bayer. Специалисты Фонда выстроили воронку, которая практически гарантирует стартапу выход на мировой рынок. Первый этап наполнения воронки — отбор заявок тех стартапов, которые отвечают интересам Bayer и перспективам их развития в мировом масштабе. На этом этапе стартап попадает в очный Акселератор ФРИИ, где получает первоначальные инвестиции и в течение 3-х месяцев проверяет бизнес-модель с помощью экспертов Акселератора, а также экспертов стратегического заказчика. Если стартап успешно подтвердил бизнес-модель, то он переходит на второй этап — в коворкинг компании Bayer, где с ним работают эксперты уже самой компании. Также идет активная подготовка к подаче заявки в европейский Аксе-

лератор компании Bayer, где стартап будет встраивать свой продукт в мировой рынок. Третий этап — трехмесячная работа на площадке Акселератора Bayer в Берлине. Такая модель позволяет стартапу за 1 год довести свой продукт до мирового рынка и существенно сократить сроки запуска бизнеса.

По образцу медицинского трека в 2016 году планируется проведение треков в области медиа и рекламы — совместно с «Первым каналом», «СТС медиа», «Газпром-медиа», «Рамблер&Со», «Мейл.Ру Групп», финансовых технологий — совместно со «Сбербанком», ритейла — совместно с Leroy Merlin и X5, сквозного трека «интернет вещей» для промышленных предприятий, городской инфраструктуры и сельского хозяйства с участием Минпромторга России.

Развитие стартапа до момента продажи

Если стратегический заказчик находит в воронке или портфеле ФРИИ представляющий интерес технологический проект, в том числе в рамках отраслевого Акселератора, то к моменту покупки заказчиком этого стартапа требуется «вырастить» его до масштабов, когда он станет интересен стратегическому заказчику по критерию годового оборота и ежегодного роста выручки. Как правило, речь идет об оборотах в несколько миллиардов рублей в год.

Одна из задач ФРИИ — обеспечение развития выбранного стратегическим заказчиком стартапа. Под развитием прежде всего подразумевается помощь в продвижении продуктов или услуг стартапа крупным потребителям. Для этого формируется план развития, который реализуется при поддержке сотрудников Фонда. Например, для одного из портфельных проектов Фонда — «Все эвакуаторы России» — был разработан план, который включал продажу сервиса через Яндекс, Mail.ru, Google Russia, Росавтотранс, РЖД и пр. Данный план находится в реализации, проведены встречи с рядом упомянутых компаний, обсуждаются условия заключения договоров. В целом это обеспечит проекту «Все эвакуаторы России» быстрый рост оборотов до необходимого уровня для осуществления выхода.

Брейнсторминг

У корпоративного заказчика часто возникают задачи, которые ему необходимо решать как стратегически, так и тактически. Эксперты ФРИИ проводят для своих партнеров сессии по брейнстормингу для решения таких задач при помощи информационных технологий и научных разработок. Так, например, за подобной экспертизой во ФРИИ обратился Московский метрополитен. Заказчик поставил задачу, которую ФРИИ в итоге решил при помощи продуктов портфельных компаний, внешних партнеров, а также инкубации.

Инкубация стартапов

Во ФРИИ накоплена большая технологическая экспертиза на базе стартапов. Мы можем помочь партнеру решить те ИТ-задачи, с которыми он не может справиться собственными силами. В этом случае партнер предоставляет Фонду техническое задание, на основании которого специалисты Фонда готовят прототип продукта на базе стартапов. В среднем срок разработки такого прототипа составляет 3 месяца, после чего он демонстрируется заказчику. В случае успешного согласования ФРИИ инвестирует в прототип и создает новый продукт. Подобная схема предполагает в том числе и появление нового для рынка продукта. На следующей стадии в проект поступают либо совместные инвестиции со стороны ФРИИ и заказчика, либо заказчик выступает покупателем сервиса, либо целиком выкупает проект.

Hack'n'Roll

Одним из оптимальных путей решения задач корпоративного заказчика является проведение открытого хакатона. ФРИИ проводит модифицированный тип хакатона - Hack'n'Roll, восьмидневное мероприятие, которое проводится на площадке ФРИИ Сити Холл и собирает до 200 человек: разработчиков, дизайнеров и предпринимателей. Уже в первый день аудитория успевает погрузиться в отрасль, сгенерировать идеи и разработать гипотезы. На этом этапе формируются команды, которые будут заниматься разработкой прототипов сервисов и приложений на базе платформы. В течение следующих пяти дней команды тестируют гипотезы и проводят интервью с потенциальными клиентами. На данном этапе возможны консультации с заказчиком с целью детализации бизнес-модели и уточнения концепции. Также осуществляется привлечение новых участников в команды, если это необходимо. Процесс завершается двумя рабочими выходными, на которых команды непосредственно работают над прототипами. В последний день подводятся результаты и выбираются победители. Команды, представившие лучшие решения и результаты, могут продолжить свое развитие в рамках Акселератора ФРИИ.

Harvest

Рабочие выходные Harvest — это адаптированный к российским реалиям интенсив, создать который ФРИИ вдохновил опыт Startup Weekend, проводимый в Сиэтле. На таких «харвестах» за выходные мы обучаем аудиторию пользоваться инструментами, которые нужны для создания стартапов, а также помогаем найти и построить сплочённую команду. Цель рабочих выходных — увеличить количество и качество интернет-проектов в России. На Harvest люди на практике учатся:

- оформлять свои идеи;
- проверять их на жизнеспособность;
- исследовать рынок и считать экономику;
- пользоваться Lean Startup — методологией увеличения скорости работы стартапа.

Формат обучения состоит из блоков с теорией и практикой, которые многократно чередуются между собой. Теории обучают эксперты – успешные предприниматели с опытом запуска нескольких проектов в технологическом бизнесе. Участие в «харвестах» бесплатное, а пройти обучение может любой человек, независимо от его предпринимательского опыта.

К каждому таким рабочим выходным ФРИИ получает несколько десятков заявок от стартапов, из которых выбираются 15 наиболее интересных в плане рыночных перспектив и необычных с точки зрения бизнес-модели. Эти отобранные проекты прорабатываются за время выходных, к их командам присоединяются разработчики, дизайнеры и маркетологи, которые часто остаются в проектах и после завершения мероприятия.

На Harvest начинали такие проекты, как «Будист.ру» (Wakie в американской версии), Rentmania собрала здесь команду. 35% команд, сформировавшихся за рабочие выходные, продолжают развиваться — статистика собрана по историям 900+ проектов и 12000+ человек, уже участвовавших в рабочих выходных.

Продукты и услуги стартапов

Как правило, венчурный фонд не ассоциируется с магазином технологических продуктов или услуг. Корпоративные заказчики предпочитают искать продукты через поисковые системы, конкурсные площадки, через своих коллег и пр. Однако ФРИИ предлагает корпоративным заказчикам искать необходимые продукты и услуги в том числе у своих портфельных компаний, которых на данный момент уже 182 из различных отраслей и технологических срезов. Уже сейчас клиентами наших стартапов являются практически все крупнейшие российские компании, а также множество зарубежных компаний.

Например, сервисом проекта «Все эвакуаторы России» пользуются не только частные лица, но и организации с собственным автопарком. Проект позволяет им сократить расходы на содержание собственной службы ремонта, собственного парка автомобилей эвакуации и помощи на дорогах, а также сократить себестоимость работ по техническому обслуживанию машин и прочее.

Импортозамещение

В рамках стратегии импортозамещения партнеры ФРИИ начали поиск российских продуктов для выполнения разных функций. Как правило, на рынке существуют аналоги западных продуктов, но они требуют доработки. Фонд готов рассматривать инвестирование доработок, если продукт обладает потенциалом роста на российском и далее западном рынках. В этом случае партнер Фонда готовит функциональное задание, а также предоставляет эксперта и полигон для последующей доработки продукта. В свою очередь, ФРИИ берет на себя поиск на рынке всех российских производителей, которые отвечали бы функциональному заданию. После определения наиболее подходящей компании совместно с партнером Фонд проводит инвестирование компании для доработки недостающего функционала. В результате партнер получает российский продукт, который полностью отвечает его функциональному заданию, а Фонд получает в портфель компанию, сервис которой можно продвигать в России и за рубежом.

Так, в 2015 году по этой схеме была запущена отработка совместно с компанией «Газпром нефть» импортозамещения ПО в нефтегазовой сфере (сейсморазведка).

Выделение внутреннего проекта в стартап (спин-офф)

Корпорации регулярно инвестируют средства в создание новых продуктов и технологий внутри себя. Обратившись к европейскому опыту, накопленному в области создания инновационных фирм, можно выделить следующие схемы организации: спин-офф (spin-off) компании и спин-аут (spin-out) компании.

Спин-офф компании представляют собой «дочки», которые выделяются из материнской компании с целью самостоятельной разработки, освоения и внедрения на рынок нового продукта или технологии.

В 2015 году была проведена первая апробация модели спин-офф совместно с системным интегратором «Ай-Теко». Оработка бизнес-модели проекта осуществляется на базе Акселератора ФРИИ и, в случае подтверждения показателей, будет доинвестирована материнской компанией и Фондом.


Система обеспечения интрапренерства

Интрапренерство заключается в том, что на предприятии создаются условия для выдви-

жения новаторских предпринимательских идей, выделяются ресурсы для их реализации и оказывается всесторонняя помощь для реализации этой идеи и ее практического использования. В 2015 году интрапренерство обсуждалось с рядом корпораций, в том числе Сбербанком, РЖД и Московским метрополитеном.

06

ФРИИ И ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ ПОЛЕ

A portrait of Iskender Nurbekov, a man with dark hair and glasses, wearing a grey checkered suit jacket, a white shirt, and a patterned tie. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a plain, light grey color.

«ФРИИ
ЗАНИМАЕТСЯ
НЕ ТОЛЬКО
ПРОДВИЖЕНИЕМ
ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ
ИНИЦИАТИВ, НО
И ПРОСВЕЩЕНИЕМ
РЫНКА»

ИСКЕНДЕР НУРБЕКОВ
Заместитель директора
по правовым вопросам
и инициативам

В минувшем году Фонд продолжил активно развивать законодательство в области венчурного инвестирования, адаптируя к российским условиям лучшие международные правовые практики. На данный момент можно сказать, что базовые инструменты венчурного инвестирования, принятые в мире, работают и в России.

ФРИИ занимается не только продвижением законодательных инициатив, но и просвещением рынка с целью стандартизации правовых практик. Для этого Фонд проводит встречи с предпринимателями и инвесторами и другие публичные мероприятия, где максимально доступным языком рассказывает о ключевых моментах в области правовых отношений между предпринимателем и инвестором.

РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ ФРИИ С ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ ВЛАСТЬЮ

С марта 2015 года благодаря ФРИИ в Гражданский кодекс РФ были внесены новые инструменты и механизмы с учетом специфики венчурного инвестирования и интернет-рынка: опционы, возмещение имущественных потерь, ответственность за предоставление недостоверных заверений об обстоятельствах в форме возмещения убытков и уплаты неустойки и другие.

Также ФРИИ запустил процесс внесения поправок в целый пакет законов — для создания и развития новых рынков. В процессе согласования находятся законопроект о телемедицине (дистанционное консультирование граждан по вопросам медицинской помощи), а также правовая модель, которая позволит покупать междугородние автобусные билеты онлайн (единый электронный билет, сложные маршруты онлайн). Собрана рабочая группа при Минпромторге — в процессе разработки механизм создания и функционирования российских консорциумов в области индустриального интернета и «Интернета вещей».

ПОПРАВКИ В ГРАЖДАНСКИЙ КОДЕКС РФ

В первой половине 2015 года Фонд обеспечил принятие поправок в Гражданский кодекс и Закон об акционерных обществах, которыми в российское право введены опционы, возмещение потерь (indemnity), заверения об обстоятельствах (representations), классы привилегированных акций в непубличном акционерном обществе, ликвидационная привилегия при реорганизации непубличного акционерного общества и другие инструменты. Были смягчены требования по преимущественному праву приобретения акций и по корпоративному управлению в непубличном акционерном обществе. Данные нововведения учитывают венчурную специфику и даже до принятия активно использовались в инвестиционных сделках ФРИИ. Поправки вступили в силу.

ПРОСВЕТИТЕЛЬСКАЯ РАБОТА ФРИИ В ОБЛАСТИ ПРАВА

В 2015 году Фондом была проведена просветительская работа в профессиональном юридическом сообществе с целью популяризации российского права для инвестиционных сделок и сделок M&A. Проведенные ФРИИ и независимыми источниками опросы показывают существенный рост интереса инвесторов к российскому праву по итогам реформы.

Был разработан комплект стандартных документов для заключения инвестиционных венчурных сделок ранней стадии по российскому праву (корпоративный договор, устав, соглашение о возмещении потерь, опционный договор, опционное соглашение с работником). Содержание документов обсуждалось и освещалось на 5 мероприятиях с участием бизнес-ангелов, инвестиционных фондов, крупных интернет- и телеком-компаний, стартапов, нотариусов, юридических фирм и, таким образом, отражает текущий индустриальный стандарт.

Был создан «учебный» фильм о переговорах между инвестором и предпринимателем по вопросу типовой венчурной сделки, проводимой согласно новому российскому праву. В 2016 году фильм будет включен в программу Преакселератора, а также войдет в учебный курс по интернет-предпринимательству для российских вузов, разработанный силами Фонда в 2015 году.

ЗАКОНОПРОЕКТ О ТЕЛЕМЕДИЦИНЕ

В 2015 году ФРИИ принял участие в разработке законопроекта о телемедицине, который допустит врачей к дистанционному медицинскому вмешательству и при этом гарантирует ответственность врачей при оказании телемедицинских услуг. В свою очередь, это расширит доступ пациентов к врачебной помощи и даст импульс развитию всей индустрии телемедицины в целом. Законопроект был внесен в Госдуму 30 мая 2016 и ожидается, что будет принят уже до конца этого года.

07

СТРУКТУРА ФОНДА



« В ФОНДЕ
НЕПРЕРЫВНО
ПРОВОДИТСЯ
КАЧЕСТВЕННЫЙ
АНАЛИЗ ВСЕХ
ПРОЦЕССОВ »

ИРИНА АНДРЕЕВА

Заместитель директора
по административным
вопросам

Эффективность финансово-хозяйственной деятельности Фонда оценивается по результатам внутренних проверок, которые проводятся два раза в год. В 2015 году заключения не содержат существенных замечаний, что крайне положительно характеризует деятельность специалистов ФРИИ. В Фонде непрерывно проводится качественный анализ всех процессов, в результате чего происходит ежеквартальное совершенствование процедур в области финансового учета, тендеров, менеджмента.

Кадровые изменения, произошедшие в 2015 году, позволили качественно улучшить работу с материалами, которые выносятся на Совет Фонда и Совет Фонда по инвестициям. Усовершенствована и утверждена новая редакция Положения о закупках Фонда. Все это позволило повысить качество работы ФРИИ в целом.

ОРГАНЫ УПРАВЛЕНИЯ ФОНДОМ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ- ИНИЦИАТИВ

Высший коллегиальный орган – Совет Фонда (до августа 2015 года – Правление Фонда);
Коллегиальный орган – Совет по инвестициям (создан и действует с августа 2015 года);
Единоличный исполнительный орган – Директор Фонда; в Совет Фонда входит 15 человек, в Совет по инвестициям — 14 человек.

СОСТАВ ВЫСШЕГО КОЛЛЕГИАЛЬНОГО ОРГАНА ФОНДА РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-ИНИЦИАТИВ (СОВЕТА ФОНДА)

В состав Совета Фонда развития интернет-инициатив входят эксперты, занимающие руководящие должности в ведущих общественных и образовательных организациях, а также в министерствах Российской Федерации. Члены Совета принимают активное участие в формировании стратегии и развитии ФРИИ.

СОВЕТ ФОНДА

Михайлов Сергей Владимирович

Председатель Совета Фонда
Генеральный директор ФГУП
«ИНФОРМАЦИОННОЕ ТЕЛЕГРАФНОЕ АГЕНТСТВО
РОССИИ (ИТАР-ТАСС)»

Моисеев Евгений Иванович

Декан факультета вычислительной
математики и кибернетики МГУ
имени М. В. Ломоносова, академик РАН

Бровко Василий Юрьевич

Директор по коммуникациям и стратегическим
исследованиям государственной корпорации
«Ростех»

Недорослев Сергей Георгиевич

Сопредседатель всероссийской общественной
организации «Деловая Россия»

Варламов Кирилл Викторович

Директор Фонда развития интернет-инициатив

Осташко Руслан Станиславович

Генеральный директор ООО «ПолитРаша»

Газизов Азат Халилович

Вице-президент Общероссийской
общественной организации малого и среднего
предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»

Попов Алексей Юрьевич

Президент ООО «Проект-ПИР»

Комиссаров Алексей Геннадиевич

Директор ФГАУ «Российский фонд
технологического развития»

Соколов Алексей Валерьевич

Заместитель Министра связи и массовых
коммуникаций Российской Федерации

Курочкин Дмитрий Николаевич

Вице-президент Торгово-промышленной палаты
Российской Федерации

Фомичев Олег Владиславович

Статс-секретарь, заместитель Министра
экономического развития Российской
Федерации

Лопатин Антон Игоревич

Член Центральной избирательной комиссии
Российской Федерации

Чеглаков Андрей Валерьевич

Советник президента ПАО «Ростелеком»

КОМАНДА ФРИИ



**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, 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). В 2006 году окончил Уральский государственный экономический университет, работает над диссертацией «Управление портфелем венчурных инвестиций» в аспирантуре института экономики Уральского отделения РАН.



**ПАВЛЮЧЕНКОВ
ДМИТРИЙ АНАТОЛЬЕВИЧ**
Заместитель директора
по маркетингу и стратегии

В 2001 году окончил факультет психологии МГУ им. Ломоносова, в 2012 году получил степень EMBA в Московской школе менеджмента «Сколково». Участвовал в создании ряда компаний в области контент-провайдинга, занимал руководящие должности в рекламном агентстве группы Media Arts, рекламном агентстве Bates VIAG Saatchi&Saatchi.



**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 РФ по специальности «финансовый менеджмент».



**НУРБЕКОВ
ИСКЕНДЕР МАЛИКОВИЧ**
Заместитель директора
по правовым вопросам
и инициативам

Специалист в области правового сопровождения ИТ-бизнеса, изучения и разработки законодательства, криминалистики. Специализируется на корпоративном и финансовом праве, правовом регулировании интеллектуальной собственности, информационных технологий, СМИ и интернета, организации патентно-аналитической работы. В 2005 году окончил факультет защиты информации РГГУ, в 2010 году защитил кандидатскую диссертацию на юридическом факультете МГУ им. Ломоносова. Стажировался и обучался в РФ, Великобритании, Италии, США по краткосрочным программам факультета журналистики МГУ им. Ломоносова, факультета права университета Оксфорда (Великобритания), факультета права университета Сан-Диего (США), Американской ассоциации юристов (США), Министерства торговли США. Занимал руководящие должности в фонде «Сколково» и Центре интеллектуальной собственности фонда «Сколково» Как эксперт и консультант принимал участие в работе G8, G20, АТЭС, двусторонней российско-американской Президентской комиссии.



**СКРИПНИКОВ
СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ**
Заместитель директора
по коммуникациям

Эксперт в области стратегических коммуникаций и управления корпоративной репутацией. В 2006 году окончил магистратуру Высшей школы экономики по направлению «Стратегический менеджмент». В 2009 году, после шести лет в деловой журналистике, возглавил пресс-службу международной корпорации Ericsson в России и странах СНГ. В 2012–2013 годах — заместитель директора по связям с общественностью в компании МТС. В 2014–2015 годах руководил работой крупного коммуникационного агентства.



**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 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.




**АНДРЕЕВА
ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА**
Заместитель директора
по административным
вопросам

Специалист в области управления и администрирования внутренних процессов организации.

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

08

РЕЗУЛЬТАТЫ КОММУНИКАЦИОННОЙ
ПОЛИТИКИ ФОНДА



«ФРИИ ПРИЗНАН
ЭКСПЕРТАМИ
ЛИДИРУЮЩИМ
ВЕНЧУРНЫМ ФОНДОМ
РОССИИ»

СЕРГЕЙ СКРИПНИКОВ
Заместитель директора
по коммуникациям

Коммуникационная деятельность ФРИИ направлена, в первую очередь, на привлечение новых перспективных проектов в портфель Фонда, а также выполняет важную просветительскую функцию, помогая ФРИИ стимулировать развитие интернет-предпринимательства в России. В 2015 году Фонд обновил коммуникационную стратегию, расширив число PR-задач в соответствии с новыми потребностями и синхронизировав их с приоритетными стратегическими целями Фонда.

В число таких задач вошли: привлечение перспективных, более технологичных и зрелых стартап-команд в воронку Фонда, продвижение портфельных компаний ФРИИ на целевых рынках и среди потенциальных инвесторов, привлечение новых стратегических партнеров, продвижение среди крупного бизнеса практики M&A как передового механизма быстрого роста и повышения конкурентоспособности, пропаганда интернет-предпринимательства среди молодежи как эффективного способа достижения

успеха и самореализации, а также вовлечение различных заинтересованных сторон в процесс трансформации российского корпоративного законодательства и продвижение российской юрисдикции для ведения бизнеса.

Одним из ключевых инструментов новой коммуникационной политики Фонда призван стать обновленный сайт ФРИИ. Новая площадка должна стать мощным инструментом коммуникации Фонда со стартапами, стратегическими заказчиками и партнерами, вузами и студентами. Медиацентр, созданный в рамках новой концепции сайта, спроектирован как просветительский ресурс, на котором эксперты и опытные стартаперы делятся практическим опытом с начинающими предпринимателями и другими участниками экосистемы.

ФРИИ — РЕПУТАЦИОННЫЙ ЛИДЕР ВЕНЧУРНОГО РЫНКА

Первые результаты обновленной коммуникационной политики ФРИИ зафиксированы по итогам репутационного исследования в конце 2015 года. В соответствии с выводами масштабного репутационного аудита, проведенного независимым исследовательским агентством PR News, ФРИИ признан экспертами лидирующим венчурным фондом в России (наравне с Almaz Capital). В ходе исследования аналитики агентства опросили 140 независимых экспертов, в число которых вошли представители органов государственной власти, венчурного бизнеса, СМИ, бизнес-сообщества, а также интернет-предприниматели. Свыше трети экспертов отметили, что ФРИИ вносит ключевой вклад в развитие венчурной экосистемы в России.

По оценкам представителей власти, ФРИИ входит в тройку фондов-лидеров венчурного рынка и, что немаловажно, разрабатывает и внедряет в законодательстве важные для страны правовые инициативы. Бизнес-сообщество отмечает сильную команду молодых руководителей в управлении Фонда и открытость для поддержки проектов из различных областей. Стартапы оценивают ФРИИ как бесспорного лидера в сегменте посевных инвестиций, а также говорят о высокой эффективности акселератора ФРИИ и качестве программ поддержки предпринимателей.

В целом ФРИИ признан респондентами системообразующим участником российского венчурного рынка и ключевым источником доступа стартапов как к финансовым, так и к экспертным ресурсам для развития бизнеса.

ФРИИ — ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ХАБ ДЛЯ ИНТЕРНЕТ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

В 2015 году ФРИИ подтвердил свой статус одного из крупнейших в венчурной экосистеме хабов просветительских и нетворкинговых мероприятий с участием авторитетных экспертов интернет-рынка для начинающих предпринимателей. Какова цель этой деятельности помимо привлечения новых команд в портфель Фонда и образовательных программ? Как показывает история, по-настоящему сильные стартап-команды возникают там, где знакомятся и находят друг в друге кофаундеров молодые и амбициозные предприниматели. За примерами далеко ходить не надо: Стив Джобс и Стив Возник, Билл Гейтс и Пол Аллен, Ларри Пейдж и Сергей Брин.

В 2015 году ФРИИ организовал свыше тридцати крупных мероприятий, участниками которых стали несколько тысяч молодых предпринимателей и представителей интернет- и ИТ-рынка. Особой популярностью среди венчурного и инвестиционного сообщества традиционно пользуется Демо-день Акселератора ФРИИ, который в 2015 году в совокупности посетили свыше 1,5 тыс. представителей ведущих венчурных фондов, бизнес-ангелов, экспертов интернет-рынка и начинающих предпринимателей.

В 2015 году ФРИИ выступил инициатором запуска в России двухдневной ежегодной конференции для молодых предпринимателей Lean Startup Russia, которую посетили более 1 тыс. человек.

ФРИИ В СМИ

Благодаря проактивной коммуникационной политике в 2015 году вышло более 7,9 тыс. публикаций, содержащих упоминания ФРИИ, тогда как в 2014 году ФРИИ был упомянут в СМИ в 5 тыс. статей. Важнейшими источниками информации о деятельности Фонда стали в 2015 году такие авторитетные деловые и общественно-политические издания, как «Ведомости», «Коммерсантъ», «Известия», «РБК» и «Лента.Ру».

ФРИИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

В результате активизации работы Фонда в социальных сетях общее число постоянных подписчиков на страницы ФРИИ увеличилось за год более чем на 50% и превысило 20 тыс. человек. Также вырос и охват аудитории ФРИИ в социальных медиа — причем наилучший результат зафиксирован в Facebook: 73% прироста охвата аудитории за год.

