Катерина ТУФАНОВА,
менеджер проекта
Mergers.ru / Слияния и поглощения в России

Обзор индустрии Private Equity & Venture Capital: второе полугодие 2019 года vs первое полугодие 2020 года

Коронакризис оказал существенное влияние и на рынки частного капитала. Более выраженными стали тенденции, которые прослеживались в последние годы: отток западного капитала, повлекший за собой не только локализацию, но и существенное сокращение рынка; практически полное отсутствие новых классических фондов; увеличение количества экзит-сделок, в том числе посредством IPO. Мы провели анализ ситуации на рынке во второй половине 2019 года и первой половине 2020 года[1], более подробно остановившись на сделках с финансовыми проектами (fintech).

За второе полугодие 2019 года нами отмечено 65 сделок-входов, а за первые 6 месяцев 2020 года — всего 38, то есть на 41.5% меньше. Сделок-выходов (включая частичные) за июль — декабрь 2019 года было отмечено 37, а за следующие полгода — 25, то есть на 32.4% меньше. Из этого следует, что, несмотря на снижение активности инвесторов в обоих направлениях, движение «в сторону выхода» все же сохранило приличный темп. Также стоит отметить, что количество так называемых write-offs (полное списание актива или инвестиции) осталось неизменным — по пять списаний за каждый период.

Стоит отметить, что в последнее время возрастает роль IPO и SPO как возможной стратегии выхода из актива. Так, в рассматриваемом нами периоде мы можем отметить вторичное размещение TCS Group, завершившееся 2 июля 2019 года и ставшее экзитом для фондов Baring Vostok Private Equity Fund IV, Vostok New Ventures и Goldman Sachs. SPO прошло на Лондонской бирже, было размещено 16.7 млн GDR, объем привлеченных средств составил

[1] На основе данных Preqveca.ru.

ЗА ПЕРИОД С ИЮЛЯ 2019 ГОДА ПО ИЮНЬ 2020 ГОДА БЫЛО ЗАПУЩЕНО ВСЕГО СЕМЬ НОВЫХ ФОНДОВ, ИЗ НИХ РОССИЙСКИХ — ВСЕГО ТРИ (ОСТАЛЬНЫЕ — В СТРАНАХ СНГ И НА УКРАИНЕ)

$300 млн. У Олега Тинькова на 2 июля 2019 года осталось 40.4% акций, в число ключевых собственников на этот момент также входила Altruco Trustees Limited, представляющая интересы менеджмента банка (6.5%). Доля 53.1% акций находилась в свободном обращении на Лондонской бирже.

Немного раньше, в мае 2019 года, состоялось IPO HeadHunter. На американской фондовой бирже NASDAQ было размещено около 16.3 млн ADS HeadHunter, или 32% капитала. Акции продавались по верхней границе ранее объявленного ценового коридора — $13.5 за штуку. Продавцами ADS выступили принадлежащий компании «Эльбрус Капитал» фонд Highworld Investments Ltd, владевший 59.99% HeadHunter, и подразделение Goldman Sachs Group — ELQ Investors VIII, владевшее 40% акций. Фонды продали около 9.8 млн и 6.5 млн ADS соответственно, или 16.3 млн обыкновенных акций компании. Таким образом, компания разместила акции на $220.11 млн.

В феврале 2020 года компания Deloitte прогнозировала до четырех размещений российских компаний в текущем году. Несмотря на кризис, этот план выглядит вполне осуществимым. Игроки рынков частного капитала, в том числе PE&VC-инвестиций, смотрят на размещение как на реальный способ привлечения финансирования для эмитента и стратегию выхода для инвестора.

НОВЫЕ ФОНДЫ

Говоря о тенденциях на рынке Private Equity и венчурных инвестиций, мы также можем отметить сокращение количества новых фондов. За период с июля 2019 года по июнь 2020 года было запущено всего семь новых фондов (три — в 2019 году и четыре — в 2020-м), из них российских — всего три (остальные — в странах СНГ и на Украине). Рассмотрим поближе новые российские фонды.

В июне 2019 года Минпромторг России и РВК в рамках ПМЭФ подписали соглашение о сотрудничестве по организации деятельности и финансированию венчурного фонда в области фармацевтической и медицинской промышленности. В ближайшие 3 года общий объем фонда составит 4.5 млрд рублей, срок его деятельности — 10 лет с возможностью последующего продления, сообщила тогда РВК. В июле того же года РВК объявила открытый отбор на поиск управляющего товарища фонда. По итогам отбора победителем был признан «Юникорн Кэпитал Партнерс».

В сентябре 2019 года группа компаний «Эфко» создала венчурный фонд Fuel for Growth на $50 млн для инвестиций в новые технологии в производстве продуктов питания. Пока «Эфко» будет единственным инвестором фонда, но в дальнейшем не исключает привлечения партнеров, отмечали в компании.

И наконец, в феврале 2020 года АФК «Система» объявила о создании фонда стартапов Sistema SmartTech, ориентированного на поддержку компаний на ранней стадии развития (от посевных инвестиций до раунда А). Целевой объем фонда — 5 млрд рублей.

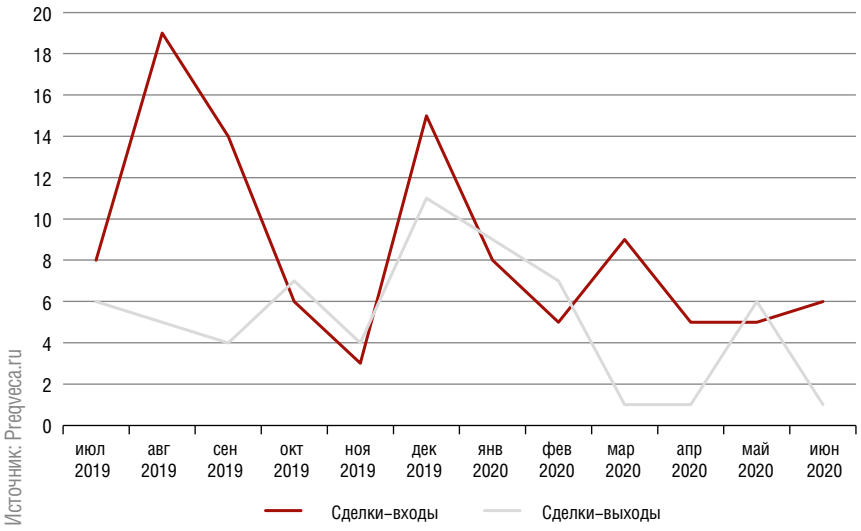
Как видим, все эти фонды довольно далеки от классической модели LP's — GP's, где учредителей фонда обычно называют генеральными партнерами (GP), а инвесторов — партнерами с ограниченной ответственностью (LP). Это говорит о том, что классические игроки постепенно оттесняются с рынка новыми видами инвесторов, такими как корпоративные фонды.

Последнее наблюдение, которым хочется поделиться, говоря об отечественном рынке PE&VC в целом, — повышенный интерес российских инвесторов к зарубежным компаниям. Глобализация не стоит на месте, и сегодня основные локальные игроки ориентированы на иностранные стартапы либо местные компании, чьи продукты или услуги изначально разрабатываются из расчета на зарубежные рынки.

ИНВЕСТИЦИИ В ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР

Рассмотрим отраслевую специфику рынка PE&VC и место компаний финансового сектора в ней. Всего за рассма-

Рисунок 1
Динамика количества сделок-входов и сделок-выходов по месяцам



Источник: Preqveca.ru

триваемый период отмечены три сделки с компаниями, связанными с финансами, в России и СНГ (две — во втором полугодии 2019 года и одна — в первом полугодии 2020 года). Это чуть менее 4% от общего количества сделок за этот период.

Общий объем сделок-входов PE&VC составил около $450 млн, на сделки финансового сектора с известной суммой инвестиций пришлось менее 1%.

Остановимся на сделках финансового сектора подробнее.

В августе 2019 года венчурный фонд the Untitled ventures инвестировал в российский онлайн-сервис взаимного p2p-кредитования LendInvest. Всего сервис привлек 15 млн рублей. Часть из них вложил фонд, часть — средства основателей проекта. LendInvest специализируется на потребительском кредитовании, где заемщиками и инвесторами выступают физлица. Сервис использует методы скоринга и платежные технологии, позволяя заемщикам получить деньги на свою карту или счет не выходя из дома. Привлеченные средства направлены на доработку MVP-проекта.

11 октября 2019 года стало известно, что фонд Da Vinci Capital инвестировал 100 млн рублей в краудфандинговую площадку на блокчейне BitRussia. Компании подписали соглашение в Сочи во время форума Finopolis 2019. Платформа BitRussia (ООО «Оператор народной краудфандинговой платформы», ОНКП) разработана проектной командой из России, Беларуси и Латвии. Целью проекта является разработка и внедрение полностью легальной краудфандинговой платформы в России с использованием технологии распределенных реестров, «умных контрактов» и «токенизации» инвестиционных проектов. Проектирование платформы BitRussia завершено в мае 2018 года.

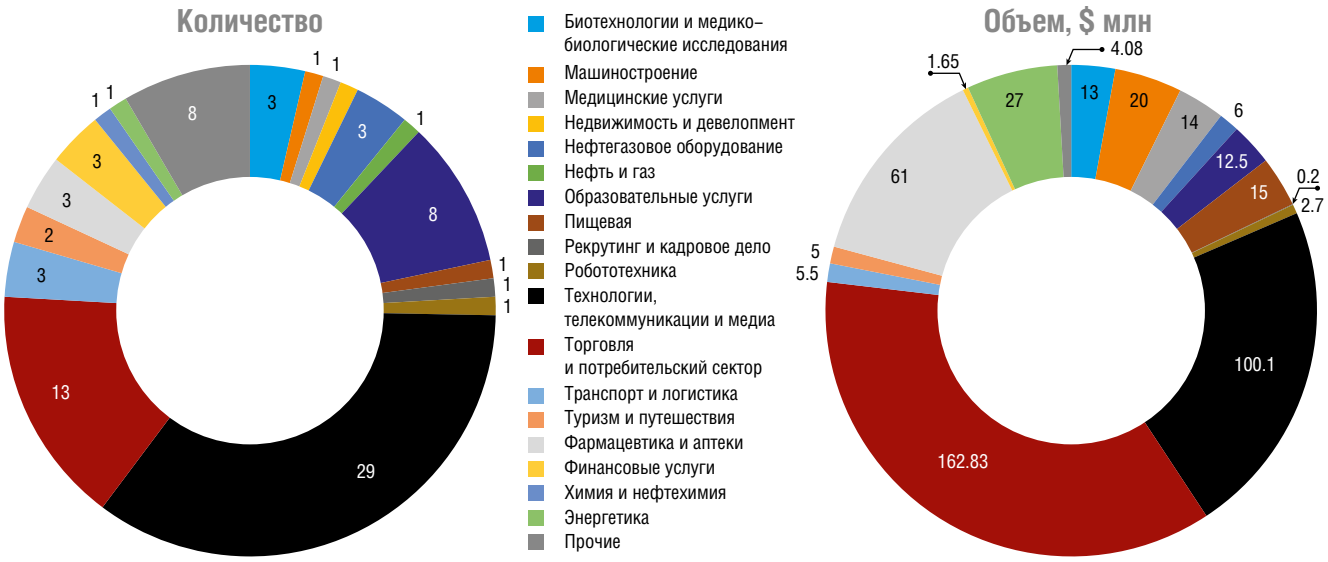
В феврале 2020 года Myfin Group, начинавшая как медийный продукт и разросшаяся в IT-платформу банковских продуктов в Беларуси и России, стала новой портфельной компанией инвестиционного фонда Олега Хусаенова — «Зубр Капитал». Инвестиционная компания через фонд Zubr Capital Fund I приобрела миноритарную долю в Myfin Group. Подробности сделки не разглашаются, однако сообщается, что речь идет о стандартных для фонда параметрах — доле в размере от 25 до 40% стоимостью от $5 млн до $10 млн. Отмечается, что инвестиции будут направлены на дальнейшее совершенствование платформы (группа сайтов bankiros.ru, mainfin.ru, myfin.by), предоставляющей банкам и их клиентам высокотехнологичные цифровые решения по поиску кредитов, вкладов, курсов валют и другой финансовой информации.

Также эти средства пойдут на укрепление позиций компании на российском и белорусском рынках.

На наш взгляд, финтех-отрасль, пока занимающая такую скромную долю рынка, на данный момент является одним из перспективных направлений как для создания новых бизнесов и продуктов, так и для инвестиций. Банки создают свои экосистемы, пользователи все активнее переходят от бумаги к цифре, и финансовый сектор, как и большинство сфер жизни, уже невозможно представить без цифровых технологий, а следовательно, без PE&VC-инвестиций в их воплощение.

ФИНТЕХ-ОТРАСЛЬ — ОДНО ИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ КАК ДЛЯ СОЗДАНИЯ НОВЫХ БИЗНЕСОВ И ПРОДУКТОВ, ТАК И ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Рисунок 2
Сделки-входы по отраслям (июль 2019 — июнь 2020)



Источник: выпуски бюллетеня PREQVECA Monthly за август 2019 года, январь и июль 2020 года. Данные верны на дату публикации выпусков