

10 июня 2022

Поддержать русский Microsoft: искать инвестиции стартапам стало сложнее

С конца февраля зарубежные венчурные инвесторы менее охотно, чем раньше, смотрят на стартапы с русскими корнями. Весной 2022 года российская экономика оказалась под давлением санкций. "ДП" вместе с экспертами разобрался, где сегодня стартап может найти инвестиции для развития бизнеса.

Количество инвестиционных сделок в российские стартапы сильно сократилось: совокупный показатель за последние 3 месяца не дотягивает до февраля или января этого года. Между тем прошлый год демонстрировал отличную динамику и трёхкратный рост: тогда объём привлечённых средств, по данным Dsight, составил \$2,4 млрд.

ОСТОРОЖНЫЙ ПОДХОД

Отечественный венчурный рынок всегда испытывал сильную зависимость от инвестиций из Европы и США. Сейчас эти инвесторы почти полностью ушли из страны. Кроме того, крупные венчурные фонды, например Tiger Global, замедляют темпы своих вложений в проекты вне зависимости от гражданства их основателей. И фонды, и бизнес-ангелы стали заметно осторожнее: в ближайшие полгода, по словам экспертов, глобальный венчурный рынок



ждёт снижение оценок компаний, размеров инвестиционных раундов и количества завершённых сделок.

Об этом свидетельствуют как косвенные признаки, так и прямые заявления участников рынка. Знаменитый Y Combinator разослал стартапам официальное письмо, в котором говорится, что фандрайзинг (поиск и привлечение финансирования на социальные и бизнес-проекты) вряд ли останется прежним, а привлечение инвестиций в течение следующих 6–12 месяцев будет проходить на пике спада и шансы даже успешных компаний уменьшаются, так что стоит урезать расходы и, возможно, отложить поход по инвесторам.

ТОЧЕЧНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ

Локальные инвесторы в большинстве своём тоже взяли паузу и пересматривают стратегии.

Российский венчур сильно сократился по суммам и количеству сделок и изменился по своему фокусу. С одной стороны, инвесторам стало сложнее вкладывать во внешние стартапы, этот фактор аккумулирует деньги внутри страны. С другой стороны, планка для стартапов поднялась, уделяется больше внимания метрикам классического бизнеса: выручке, доходности, удержанию. При этом даже у хороших стартапов оценки просели до 30–40% от уровня конца 2021 года.

Дмитрий Безнасюк,
руководитель Венчурной студии DPL ГК "КОРУС Консалтинг"

Впрочем, совсем недавно, в мае, руководитель акселератора First Bit Lab Роман Калинин вместе с генеральным директором "КОРУС Консалтинг" Александром Семёновым и другими бизнес-ангелами вложили в сервис управленческого учёта "Финансист" 120 млн рублей. Российский разработчик ПО GoodsForecast получил 206 млн рублей от Венчурного фонда НТИ, а "Краснодарзернопродукт" инвестировал 500 млн рублей в сервис доставки Broniboy.

Финансирование обещают участникам только что появившегося акселератора Build UP, созданного при участии государственного фонда "Сколково" совместно со строительными и девелоперскими компаниями, в том числе ГК "Основа" и "СМУ-6 Инвестиции". Появилась инвесткомпания

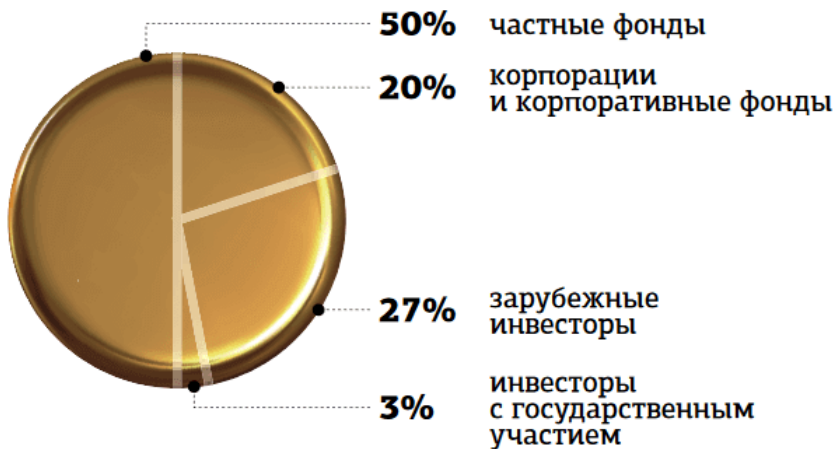
Reca Ventures с фокусом работы с проектами креативной экономики в РФ. Проекты для инвестиций в сфере новой мобильности, робототехники и промышленности ищет фонд Voskhod VC.

По словам Виталия Янко, руководителя сообщества SPB Founders, российские стартапы могут получить инвестиции на рынках стран СНГ под бизнес, рассчитанный на доход инвесторов по дивидендной модели. Такую модель, например, предлагает российское отделение клуба бизнес-ангелов Angelsdeck.

"Мы видим чёткое деление инвесторов, придерживающихся "тактики защиты", и "чемпионов". У первых активность только возрастает. Они видят свободные ниши, снижение конкуренции на рынках, ослабление позиций ключевых конкурентов, — говорит Иннокентий Краснов, инвестиционный менеджер A. Partners. — Скорее всего, деятельность "чемпионов" и некая нормализация текущей экономической и финансовой ситуации будут знаком для выхода из "тактики защиты"".

При оптимистичном прогнозе — инвесторы восстановят активность к сентябрю, рассуждает директор "Акселератора ФРИИ" Дмитрий Калаев. "Сейчас ситуация с фондами в России — это как после бури оказаться в дырявой лодке посреди моря: первым делом надо заткнуть дыры, вычерпать воду, а потом уже разбираться, куда плыть. Фонды и инвесторы как раз занимаются латанием дыр. Скорее всего, сейчас инвесторы будут переформатировать работу под дивидендную модель. И за тот же самый чек теперь придётся отдать гораздо большую долю, чем раньше", — говорит он.

КТО ИНВЕСТИРОВАЛ В РОССИЙСКИЕ ПРОЕКТЫ В 2021 ГОДУ



СТАРТАПЫ КАКИХ ОТРАСЛЕЙ ПРИВЛЕКАЛИ СРЕДСТВА ИНВЕСТОРОВ В 2021 ГОДУ



ГДЕ ДАЮТ ДЕНЬГИ

"Как и раньше, для технологической компании остаётся два источника привлечения денег: условно бесплатные деньги (гранты) и инвестиции.

Количество грантов от государства сейчас увеличивается и при этом снижаются требования к участникам. Например, раньше от получателей грантов РФРИТ требовал 50% софинансирования, сейчас порог снижен до 20%", — говорит Дмитрий Калаев.

Ещё один пример — программа "Акселерация ИИ" от Фонда содействия инновациям, в рамках которой стартап может получить до 800 тыс. рублей для участия в различных акселерационных программах. В списке есть в том числе акселератор при ФРИИ. Эксперт отмечает, что из-за большого спроса можно ожидать замедления процедуры отбора и выдачи грантов, но доступность грантовых денег в этом году увеличивается.

"Федеральную поддержку оказывают институты развития, наиболее известным из которых является Фонд содействия инновациям. Начальным уровнем грантовой поддержки стартапа являются программы фонда "УМНИК" и "Студенческий Стартап", далее следуют три этапа программы "Старт", ориентированной на молодые технологические компании. По этим пяти инструментам можно получить в течение 5 лет свыше 25 млн рублей при собственном вкладе около 5 млн рублей в два последних года", — рассказывает Елена Ушакова, начальник отдела национальных программ и проектов ИТМО.

Иннокентий Краснов отмечает, что зарубежные инвестиции не закрыты для русских фаундеров, хотя и получить их, когда основная часть бизнеса находится в России, стало труднее. "Если юридически стартап структурирован за пределами России, то фактически процесс привлечения

финансирования ничем не отличается от старого формата", — говорит специалист.

С ним согласен Кирилл Рожковский, основатель проектов Confcast.tv и Intersub.cc: "Я ни разу не слышал, чтобы моим знакомым в предпринимательских сообществах отказывали в привлечении инвестиций из-за российской прописки. Наоборот, знаю пример, когда основательница стартапа подняла в марте зарубежный инвестиционный раунд, находясь с командой в России, в открытую заявляя, что не собирается релоцировать проект в ближайшем будущем".

Стоит, однако, отметить, что упомянутый выше проект готовил коммуникацию с инвесторами долго: фандрайзинг занял полгода, основательница пользовалась "тёплыми контактами" и рекомендациями знакомых. "Упорный поиск инвестиций и продуманная коммуникация с венчурными инвесторами в случае качественного проекта приносят результаты всегда: геополитика вносит свои коррективы, но не делает поиск инвестиций невозможным", — уверен предприниматель.

Сергей Сорп, управляющий партнёр SORP Group, напоминает, что можно искать инвесторов в дружественных странах с лояльным отношением к российским предпринимателям и благоприятной экономической обстановкой. "Например, если стартап планирует масштабироваться в ОАЭ и странах Персидского залива, можно привлечь арабские инвестиции", — говорит он.

Фонды Азии и Востока могут постепенно занять долю европейских и американских инвесторов, всё больше стартапов с русскими корнями привлекают их внимание. Например, SoMin.ai недавно привлёк средства от инвесторов из Сингапура, а YallaMarket получил средства от катарского фонда Doha Tech Angels. Ещё один способ найти деньги — воспользоваться краудфандинговой платформой. Это запуск продаж предзаказов на будущий или уже существующий продукт.

"Помимо самих продаж непосредственно покупателям это ещё и способ привлечь внимание к своему бизнесу и найти инвестиции", — говорит Мария Балмфорт, гендиректор платформы Boomstarter. Например, инвестиции от бизнес-ангелов с помощью этой платформы удалось привлечь участнику проекта "Биржа стартапов" от "ДП" — разработчику нейростимулятора Brainstorm из Петербурга.

КТО ВОСТРЕБОВАН

"Технологические компании, работающие в реальном секторе экономики, располагающие собственными технологиями и производством, сегодня оказались востребованы как никогда: количество заказов растёт, — говорит Андрей Елагин, генеральный директор НПО "БиоМикроГели". — Но при увеличивающемся спросе на продукты и услуги банковские кредиты для бизнеса недоступны, государственные программы финансирования реального сектора, скорректированные под текущие рыночные условия, только запускаются, а рынок частных прямых и особенно венчурных

инвестиций у нас развит очень слабо".

"Основным инструментом поиска инвестиций в текущей геополитической ситуации остаётся нетворкинг или деловые связи, от наличия которых или их отсутствия может зависеть успех дальнейшего привлечения финансирования в компанию", — подчёркивает Александр Жульев, аналитик венчурного фонда Vibranium.VC. По его словам, к отраслям, по-прежнему актуальным для инвесторов внутри РФ, можно отнести логистику и цепочки поставок, такие IT-направления, как решения для работы с большими данными и машинного обучения, стартапы из сферы интернета вещей. "Отдельно можно выделить сектор кибербезопасности. Вероятно, различные решения в области онлайн-образования, как и HR-tech-решения, также будут весьма востребованы", — говорит он.

Владислав Новинский, исполнительный директор сервиса для поиска работы "За рубежом", считает, что сейчас проще всего привлечь инвестиции в медицинские стартапы. Они вышли в топ благодаря эпидемии COVID-19 и продолжают интересовать фонды на фоне кризиса и стрессов. Весной сразу три проекта с российскими корнями из сферы ментального здоровья получили инвестиции от зарубежных инвесторов: Endel, Halsa и Molecola. Но главное, что поменялось, это скептицизм инвесторов по отношению к отечественным аналогам зарубежных сервисов. "Если полгода назад стартап делал российский Microsoft, какую-то свою систему для управления базами данных или решение для call-центра, всегда возникал вопрос: "Зачем? Для этого есть Microsoft, Cisco, Oracle". Теперь ситуация поменялась и такие проекты очень востребованы, им точно стало легче найти деньги", —



резюмирует Дмитрий Калаев.

