

18 апреля 2023

У российских венчурных ИТ-проектов появляются дополнительные шансы

Несмотря на существенное сокращение венчурного рынка инвестиций, российские ИТ-стартапы могут получить дополнительные возможности для развития. Речь идет не только о господдержке, но и о частных вложениях.

Недавно в Минцифры анонсировали новый механизм привлечения частных инвестиций в технологические проекты. Для этого ведомство собирает на своей площадке инвесторов и представителей компаний, которые ранее обратились к государству за грантовым финансированием и уже прошли оценку экспертов Российского фонда развития информационных технологий (РФРИТ). В Минцифры указывают на то, что «объем бюджетного финансирования ограничен», но с другой стороны есть «устойчивый интерес к проектам со стороны негосударственных инвесторов». Вместе с тем, объем инвестиций в российские ИТ-компании за 2022 год сократился на 57%, а количество сделок упало более чем вдвое — с 291 до 128. Мы выяснили у экспертов ГК «КОРУС Консалтинг», как в текущих реалиях рождаются новые проекты, какие из них сегодня наиболее востребованы, и насколько частные инвесторы и компании заинтересованы в российских ИТ-стартапах.

ВАЖЕН ФОКУС



ИТ-стартап будет востребован даже на высококонкурентном рынке, если он закрывает конкретные потребности пользователей.



Александр Семенов, генеральный директор ГК «КОРУС Консалтинг»:

«Ежегодно внутри нашей компании рождаются 1-2 успешных бизнеса. Это системный процесс, в рамках которого у нас появилось несколько основных источников создания новых проектов. Первый – внутренний акселератор, где мы проверяем юнит экономику, тестируем продуктовые гипотезы, изучаем спрос и потенциал каждой новой идеи. В результате этой работы мы создали 3 продуктовых стартапа – Sellty, KeepRise, Union-marketplace. Это самостоятельные компании, две из которых уже привлекли внешние частные инвестиции.

Второй способ – образование совместных предприятий. Яркий пример – мы инвестировали в компанию Retail Services – разработчика решения, которое предоставляет аналитику для ритейлеров и поставщиков. В 2022 году проект привлек дополнительные внешние инвестиции.

И третий вариант – когда бизнесы органически рождаются внутри компании. «КОРУС Консалтинг» сегодня – это платформа для развития людей и проектов. Мы предоставляем талантливым лидерам все ресурсы: инвестиции, доступ к рынку, поддержку процессов, возможность работать под известным брендом. Часто внутри уже существующего департамента появляется направление,

из которого потом вырастает полноценный департамент или самостоятельный бизнес. Так, например, недавно в отдельные компании выделилось сразу два наших департамента – системной интеграции и ИТ-аутсорсинга и направление по планированию цепей поставок.

Важное условие для успеха любого проекта – это сфокусированность. В прошлом году проект HRLink, где я являюсь одним из инвесторов, показал колоссальный рост и стал лидером на рынке сервисов для кадрового электронного документооборота в России. Платформа специализируется исключительно на кадровом ЭДО. Несмотря на то, что на российском рынке достаточно игроков, которые закрывают задачи документооборота, четкий фокус именно на HR рынке помог стартапу быстро занять свою нишу».

КОРПОРАЦИИ ИЩУТ ГОТОВЫЕ ПРОЕКТЫ

В текущей ситуации растет интерес корпораций к сторонним ИТ-проектам.

Дмитрий Безнасюк, руководитель венчурной студии DPL ГК «КОРУС Консалтинг»:

«В ближайшее время в России будут востребованы такие ИТ-стартапы, которые способны заменить «ушедшие» зарубежные цифровые технологии. В глобальном смысле это SaaS-стартапы (облачная модель предоставления ПО) для B2B, потому что бизнес продолжает работать в режиме импортозамещения. Также постоянно растет спрос на разработки, помогающие повышать эффективность производства и оптимизировать бизнес-процессы. Если стартапы будут решать эти «головные боли», то сегодня они имеют больше шансов получить финансовую поддержку, как минимум потому, что самих стартапов на рынке стало существенно меньше. Думаю, что основными источниками этой поддержки могут быть либо институциональные игроки и корпоративные фонды, либо те частные инвесторов и синдикаты, которые нацелены на отечественный рынок и возвращение собственных технологий.

Еще одним потенциальным преимуществом для российских ИТ-решений в нынешней ситуации может стать снижение интереса крупных корпораций к собственным стартапам. Вкладываясь в свои проекты, напрямую не связанные с основным бизнесом, означает тратить время на поиск бизнес-модели, оценку соответствия продукта рынку. Готовый стартап,

тем более уже прошедший экспертизу РФРИИ, позволяет экономить время и ресурсы. Учитывая, что на российском рынке наблюдается дефицит свободных финансов, можно предположить, что сейчас тот самый момент, когда инвестиции в ИТ-стартапы взаимовыгодны и разработчикам, и частной компании-инвестору».

МЕНЬШЕ КОНКУРЕНТОВ – БОЛЬШЕ ШАНСОВ

Уход перспективных ИТ-стартапов с российского рынка повышает шансы новых проектов привлечь инвестиции.

**Мария Бар-Бирюкова, заместитель генерального директора
ГК «КОРУС Консалтинг», основатель Sellty:**

«В 2022 году объем венчурных инвестиций в российские ИТ-стартапы снизился в 3,5 раза, со стороны частных инвесторов – в 3 раза, а со стороны частных фондов – почти в 8 раз. Однако есть очень интересные кейсы, которые говорят о востребованности новых российских решений, в том числе в области электронной коммерции.

Например, несмотря на экономическую нестабильность в прошлом году таким проектам как HRLink, «Анабар», ITOGO, ZoneSmart, Rival Group удалось привлечь инвестиции. Очевидно, что наиболее востребованными становятся те решения, которые приходят на замену западным системам. Полагаю, этот тренд сохранится в 2023 году.

По опыту нашей компании могу сказать, что интерес к ИТ-стартапам проявляют акселераторы и фонды, такие как «Фонд развития интернет-инициатив», «Контур», «Sber500», а также частные инвесторы. Активно развивается среда акселераторов – в 2022 году наиболее крупные из них начали делать «посевные» (высокорискованные) инвестиции в новые проекты. Частные инвесторы пока более аккуратны, но тем не менее активно изучают потенциал российских ИТ-стартапов, особенно тех, которые могут выйти на глобальный рынок.

Сегодня я вижу спрос на интересные молодые команды, способные создавать качественные ИТ-продукты. Нужно понимать, что некоторые перспективные стартапы, которые работали и на российский, и на глобальный рынки, приняли решение продолжить развитие за пределами РФ, например YallaMarket или Food Rocket. Поэтому сократились не только инвестиции, но и объем самого рынка качественных стартапов, а, следовательно, у перспективных проектов появились дополнительные шансы. Турбулентные времена всегда рискованные для инвестиций, но зато и самые многообещающие».