

ВЕНЧУРНЫЕ ПЛЮСЫ

РЫНОК ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ, КАК И ВСЕ, ИСПЫТЫВАЕТ НА СЕБЕ ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ, НО ЭКСПЕРТЫ ВИДЯТ В ПЕРЕМЕНАХ БОЛЬШЕ ПЛЮСОВ, ЧЕМ МИНУСОВ.

АНЖЕЛИКА ТИХОНОВА

По данным Российской ассоциации венчурных инвестиций, объем и количество вложений в стартапы в первом полугодии 2020 года достигли минимума в сравнении с аналогичными периодами последних пяти лет: \$41 млн при 32 инвестициях. На начало 2020 года приходилось свыше 180 венчурных фондов, но в первом полугодии активность проявили только 17% из них. Впрочем, судя по данным Startup Barometer 2020, сами стартапы в большинстве своем не унывают: одни увидели для себя новые возможности (45% опрошенных в рамках исследования), другие работают над адаптацией продукта к новым условиям (40%), третьи отметили рост интереса инвесторов в связи с актуальностью их продукта (11%). Число проектов, чей возраст менее года, выросло на 8% по сравнению с прошлым годом, сегодня они занимают почти треть рынка стартапов, отмечается в Startup Barometer. В Петербурге ситуация схожа с общероссийской.

ЖИВЫ И ЗДОРОВЫ С самого начала пандемии есть тренд на увеличение количества стартапов на стадии идей, отмечает Александр Ружинский, основатель акселератора «Петербургский стартап». По его словам, в марте, «как прорвало». «Если раньше мы получали два-три запроса в день, то с начала ограничений они стали поступать десятками», — говорит эксперт. По его версии, в процесс запуска стартапов, вероятно, включились люди, которые остались без работы, предприниматели в поисках новых идей и просто те, у кого появилось много свободного времени на карантине. И хотя качество идей оставляет желать лучшего, воронка поиска расширилась — и это хорошо, отмечает Александр Ружинский.

Если говорить об уже запущенных проектах, то здесь три варианта реакции на пандемию. В первом ситуация оказалась на руку стартапам. Это особенно заметно на проектах, связанных с дистанционным обучением и всем, что касается синхронизации взаимодействия людей на расстоянии, замечает Луиза Александрова, директор по развитию акселератора СОБА. Данил Жариков, директор инвестиционных проектов ИК «Криптонит», считает, что хорошо себя чувствуют проекты, связанные с медициной или логистикой. В этом году была зарегистрирована Росздравнадзором и допущена к обращению на российском рынке платформа для анализа медицинских снимков на основе технологий искусственного интеллекта Botkin.AI, финалист Всероссийского конкурса технологических стартапов «Криптонит Startup Challenge 2020». «Активно развиваются альтернативные способы доставки товаров из интернет-магазинов (Via.Delivery), проекты, повышающие скорость загрузки аудио-, видео-, программного, игрового и других видов контента на основе CDN-технологий (Uploadcare). Это тоже победители конкурса», — говорит господин Жариков.

Второй сценарий, который вынуждены были выбрать для себя стартапы, — при-

остановка деятельности, продиктованная желанием свести все расходы к минимуму. И третий — уход с рынка. «Без сомнения, часть стартапов просто обанкротилась. Им надо было на что-то жить, а заказов и клиентов не стало или были инвестиции, но их потратили в месяцы простаивания, а больше найти не смогли», — поясняет госпожа Александрова. Сложнее всего пришлось стартапам на начальной стадии развития бизнес-идеи, поиска ниши или анализа рынка, уточняет господин Жариков. Около 30% таких стартапов, по данным Startup Barometer, говорят о закрытии в ближайшие один-три месяца. Зрелые же стартапы вполне способны поддерживать стабильное развитие с минимальной скоростью сжигания средств. «В целом доля зрелых стартапов, которые могут не пережить пандемию, не должна превысить 5–10%», — уточняет эксперт.

МЕЛКИЕ ИНВЕСТОРЫ Во многом на ситуацию со стартапами влияет самочувствие акселераторов. В Петербурге последние годы активно развивались корпоративные и вузовские акселераторы. «В конце 2019 года мы наблюдали более 50 активных предложений для стартапов — от различных типов акселераторов: от университетских до отраслевых. Но в 2020 году эти начинания претерпели изменения», — указывает Елена Морозова, управляющий партнер фонда Kirov Group Ventures.

Сокращение вложенных в стартапы средств, которое фиксируют исследователи, связано с «осторожностью» инвесторов, занявших выжидательную позицию, подчеркивает Екатерина Ульянова, директор по развитию акселератора в сфере недвижимости от Giorax Infotech. Зато появились мелкие инвесторы, и хотя они готовы вкладывать не больше 5 млн рублей, но их можно собирать в синдикаты, говорит господин Ружинский. По его словам, это люди, традиционно инвестировавшие в жилую недвижимость, а также

предприниматели, закрывшие основной бизнес из-за пандемии, но имеющие небольшие накопления.

Как и стартапы, акселераторы тоже вынуждены приспосабливаться к ситуации. На смену питч-сессиям пришли zoom-конференции, очным встречам с экспертами — онлайн-консультации. Но так сделал практически весь мир. При этом интенсивность работы, по словам госпожи Морозовой, не снизилась, даже наоборот. К примеру, эксперты Kirov Group Ventures с начала пандемии приняли участие в десятке профильных мероприятий, включая работу в акселераторах УрФУ, Baltic Sandbox и других. «Весной этого года мы запустили корпоративный акселератор для проектов в сфере недвижимости с объемом инвестиций в 1 млрд рублей», — добавляет госпожа Ульянова. Уже прошли четыре набора, в самые актуальные для отрасли проекты инвестировано 115 млн рублей.

«Стартап-акселераторы продолжают помогать проектам адаптироваться к условиям быстро меняющейся среды, придумывать новые варианты взаимодействия с клиентами, находить решения проблем потребителей, поддерживают в процессе пивотов (изменение бизнес-модели, стратегии ценообразования и прочее)», — отмечает Елена Силинская, директор акселератора iDealMachine.

ОБЕЩАННОГО ДВА ГОДА ЖДУТ На возвращение в норму эксперты дают рынку венчурных инвестиций год-два. Екатерина Ульянова уверена, что «уже скоро мы увидим рост сделок как итог отложенного спроса со стороны инвесторов». Спросом будут пользоваться проекты, связанные с образованием, онлайн-технологиями, медициной. «Драйвером роста, как ни странно, станет сама пандемия, а также способы поиска решений по нейтрализации последствий», — убежден Александр Ружинский.

Эксперты также говорят о появлении корпоративных акселераторов в самых

разных отраслях. «Цифровая трансформация, которая раньше была скорее модным трендом, стала необходимостью. Пандемия заставила компании из самых разных отраслей пересмотреть свои стандартные бизнес-процессы и задуматься о переходе на новые бизнес-модели. Перед корпорациями новый вызов — пройти „цифровой отбор“. И в этом им помогут стартапы», — поясняет Екатерина Ульянова. «Мы видим потенциал развития технологий за счет симбиоза фондов и стартапов, корпораций и стартапов», — добавляет Елена Морозова. — Уже сейчас начал набирать популярность формат венчурных студий, когда на базе корпорации выделяют команды для развития новых продуктов и технологий. Это не привычный НИОКР и не отделы развития. Изначально технологии создаются как отдельные бизнесы и новые источники выручки. Мы сейчас тоже тестируем подобный формат и видим в нем перспективу».

Данил Жариков считает, что благодаря сложным условиям, в которые стартапы попали из-за пандемии, произошло их качественное обновление. «Изменился подход основателей к поиску финансов, они стали более осознанны в проработке инвестиционных предложений. Как плюс для стартапа — основатель, не получивший однажды внешних инвестиций, если он обладает достаточными знаниями, может начать развиваться на собственные средства и впоследствии его доля не будет размыта при выходе из проекта», — указывает эксперт.

С коллегой согласна Елена Силинская: «Повысилась осознанность основателей при запуске новых проектов. Они уже меньше относятся к этому как к „придумай что-нибудь, авось взлетит“, есть понимание того, что для запуска и развития нового технологического бизнеса нужны серьезный подход, глубина погружения, соответствующие ресурсы и нишевая экспертиза». ■



В ПЕТЕРБУРГЕ ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ АКТИВНО РАЗВИВАЛИСЬ КОРПОРАТИВНЫЕ И ВУЗОВСКИЕ АКСЕЛЕРАТОРЫ