

41 → Однако, несмотря на такие различные мнения, все инвесторы и стартаперы сходятся в том, что кризис значительно повлиял на количество одобренных проектов. Нестабильная экономическая ситуация в стране вынудила фонды поддержки венчурных идей строже подходить к предложениям в сфере инноваций, более жесткий отбор отсеивает слабые проекты и заставляет разработчиков тщательнее относиться к деталям и просчитывать риски.

По оценке Softline Venture Partners, на венчурном рынке ежегодно появляется около 1 тыс. проектов — об этом можно косвенно судить по числу заявок, которые получают к рассмотрению аналитики.

Если называть конкретные цифры, то, к примеру, в 2015 году специалисты «Ингрии» рассмотрели около 600 проектов. Подавляющее большинство из них нуждалось в инвестициях и грантах. В среднем из 50 городских стартапов — кандидатов на участие в инвестиционной сессии к диалогу с инвесторами оказываются готовыми только 10–15 проектов, говорит статистика «Ингрии».

С начала 2016 года в преакселераторе ФРИИ уже приняли участие 5,5 тыс. проектов, всего с февраля 2014 года — 13,5 тыс. В 2015 году интересы инвесторов сместились в сторону регионов. Там число сделок выросло на 23%. Доля ФРИИ в региональных сделках составляет 47%.

По данным отчета ФРИИ, лидером в 2015 году стали проекты решений для бизнеса, e-commerce и рекомендательных сервисов. При этом если доля b2b уверенно растет (в 2014 году она составляла 24%, а спустя год — 31%), то интерес ко второй сфере все же падает (с 28 до 19% за аналогичный период).

Кроме того, стало меняться позиционирование самих стартапов: если раньше разговоры о международной экспансии зачастую так и оставались разговорами, то теперь ее изначально стараются закладывать в стратегию развития. Понятно, что обычно это касается лишь самых продвинутых, но, с другой стороны, это именно те проекты, которые в итоге поднимают финансирование и имеют шанс на построение действительно большого бизнеса.

Что же касается количества выживших, то, по словам директора по развитию инвестиционной компании QBF Марго Горшениной, 90% отечественных стартапов оказываются не в силах преодолеть «долину смерти» — период от запуска проекта до выхода на самоокупаемость. Однако большой процент похороненных бизнес-начинаний — общемировая тенденция. Самой распространенной причиной краха проектов — в 42% случаев — является невостребованность товара или услуги. Недофинансирование — на втором месте, с ним сталкиваются 29% начинающих предпринимателей. На третьем — некомпетентный персонал. Из-за конкуренции с рынка вытесняются 19% бизнес-проектов, привела цифры эксперт.

**ДЕНЬГИ «УБИЙЦАМ „ФЕЙСБУКА“»** По просьбе ВГ игроки рынка венчурных инвестиций перечислили, какими признаками должны обладать стартапы, чтобы привлечь деньги, а также те проекты, которым средства найти сложнее всего.

Ленар Хафизов, вице-президент Smart Consulting Group, подчеркивает: для привлечения инвестиций проект в первую



ЕЖЕГОДНО НА РЫНОК РВЕТСЯ МНОЖЕСТВО ПОДОПЕЧНЫХ РОССИЙСКИХ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ И АКСЕЛЕРАТОРОВ. К ОТБОРУ ИЗ НИХ «ЖЕМЧУЖИН» ИНВЕСТОРЫ В КРИЗИС ПОДХОДЯТ ЖЕСТЧЕ

очередь должен быть масштабируемым. Стартап, который сможет существовать в пределах одного района, не будет интересен инвесторам. Во-вторых, идея должна быть понятна. Если о проекте можно кратко рассказать в течение 30 секунд (формат Elevator Pitch), то вероятность инвестирования возрастает в разы. В-третьих, у стартапа должна быть стратегия. Инвестор не даст денег, если не будет четко понимать, что с ними будет делать команда. В-четвертых, заключает господин Хафизов, в большинстве случаев человек инвестирует больше в команду, которая будет реализовывать идею, а не просто в идею.

Проект может быть весьма успешен, если он лечит конкретную головную боль, добавляет партнер ЕУ Антон Устименко. «На российском венчурном рынке, как и на мировом, есть определенные тренды, почти как в моде, и они почти ежесезонно меняются. Например, в какой-то момент в этом году фиксировали падение интереса к онлайн-играм из-за сложности понимания критериев их успеха сторонними инвесторами. Хороший стартап хорош своей идеей, командой и масштабируемостью бизнес-модели», — утверждает господин Устименко.

Глава венчурного фонда Softline Venture Partners Елена Волотовская говорит, что сложнее всего получить деньги на стартапы в высококонкурентных отраслях. «Инвесторы не верят в успех „убийц „Фейсбука“, почти каждый венчурный фонд получает по несколько подобных заявок в неделю», — рассказала она.

По мнению Георгия Ващенко, начальника управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс», сложнее всего получить деньги на проекты, параметры финансовой модели которых не соответствуют требованиям инвесторов по срокам, доходности и прочим критериям. «Сектор не принципиален, но определенная корреляция присутствует, поскольку желание выделять средства основано на предпочтениях обладателей

денег, — говорит господин Ващенко. — Традиционно больше инвесторы предпочитают финансы, IT и ритейл. В химии, к примеру, разбираются меньше — и к ней меньше интерес. Статистика проектов это наглядно подтверждает».

Сложно получить деньги на капиталоемкие бизнесы, в которых изначальные затраты на производство довольно высокие, но спрос еще не подтвержден. «Например, для производства кремния, помимо исследовательских работ, необходимо сделать большие вложения в дорогостоящее производство, чистые комнаты, и продажи бизнесам не будут выстроены так быстро, как напрямую покупателям», — приводит пример Варвара Русскова, сооснователь CardioWave, StayInDrops. В прошлом госпожа Русскова руководила запуском Медицинского института EMC.

«Другая категория — медицинские проекты, им необходимо пройти стадию исследований и дорогостоящих клинических испытаний. Инвестиции на этом этапе могут быть очень высокими, а шанс, что технология будет работать и окажется востребованной рынком, — довольно низкий. При этом не стоит забывать, что такие проекты нацелены на локальный рынок. Развитие капиталоемкого бизнеса на новом рынке будет таким же высокозатратным, — поведала госпожа Русскова. — Проекты в медицинской сфере также имеют страновую привязку к системе здравоохранения и государственному регулированию, так как в каждой стране своя сертификация».

Что касается социальных проектов, то обычно венчурные фонды не инвестируют в подобные категории, так как они не предполагают не только высоких дивидендов, но и простого возврата инвестиций. В такие стартапы вкладываются филантропы и частные фонды наподобие Gates Foundation.

Сложнее всего получить денег на стартапы, у которых неочевидная бизнес-мо-

дель. «Это касается не только социально ориентированных стартапов, но и в целом тех, у которых не очевидно работает юнит-экономика, то есть доходы от пользователя не покрывают или слишком долго покрывают стоимость привлечения этого пользователя, — объясняет директор по инвестициям Rambler & Co Арсений Громов. — Также деньги сложно получить тем стартапам, которые просто копируют бизнес-модель уже устоявшихся игроков на рынке без какого-либо уникального торгового предложения. Например, очередной универсальный интернет-магазин уже малоинтересен для инвестиций, когда есть Ozon». Кроме того, проблемы с поиском финансирования возникают, если в проекте не укомплектована команда или нет четкого разделения обязанностей в ней, заключает эксперт.

**ЭЙФОРΙΑ ВЫВЕТРИЛАСЬ** Новые экономические условия изменили правила игры на рынке венчурных инвестиций, сделав фонды более осмотрительными. Впрочем, более жесткий подход к оценке проектов — это общемировой тренд последнего года, говорят собеседники ВГ.

Евгений Тимко, член совета директоров петербургской IT-компании LiveTex, отмечает, что в России на это время пришлось еще и девальвация, сделав отечественные стартапы одними из самых дешевыми в мире. «Сейчас запросто можно увидеть раунд А инвестиций в компанию по оценке \$2 млн, тогда как в Штатах даже на seed-стадии оценка в два-три раза выше. Свою роль сыграло и то, что большая часть фондов в поисках доходности устремилась за рубеж. В действительности на рынке осталась только треть, а то и меньше фондов, которые готовы обсуждать российские проекты. Это, конечно, значительно сказало на доступности капитала, особенно на поздних стадиях», — подчеркивает он.

По словам Николая Страха, трекаера заочного акселератора ФРИИ, в последнее время в России начала спадать так назы-