

# ЗА ВЕНЧУРОМ НЕ ПОСТОЯТ

В ВЫСОКОРИСКОВАННОМ ВЕНЧУРНОМ БИЗНЕСЕ, ПО СТАТИСТИКЕ СОБЕСЕДНИКОВ ВВ, ВЫСТРЕЛИВАЕТ ОДИН ПРОЕКТ ИЗ ДЕСЯТИ, ЕЩЕ ТРИ ПРОДОЛЖАЮТ РАЗВИТИЕ, ОСТАЛЬНЫЕ ЗАКРЫВАЮТСЯ. НЕСМОТРИ НА ЭТО, МНОГИЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА ОТМЕЧАЮТ РОСТ КОЛИЧЕСТВА СТАРТАПОВ В РОССИИ, ПРОЕКТЫ КОТОРЫХ, ПО МНЕНИЮ ОДНИХ, СТАЛИ БОЛЕЕ ПРОРАБОТАННЫМИ, А НА ВЗГЛЯД ДРУГИХ — ОСТАЮТСЯ «СЫРЫМИ». МАРИНА КОСТЮКЕВИЧ

В период кризиса требования инвесторов и бизнес-ангелов к стартапам ужесточаются, а средний чек на ранних стадиях вложения средств снижается. Наряду с традиционно преобладающими в венчурном инвестировании IT-проектами все больший интерес у бизнес-ангелов вызывают стартапы в сфере био- и телемедицины, а также цифрового HR.

Директор по управлению портфелем Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ) Сергей Негодяев рассказал, что у них количество входящих запросов только растет: в 2014 году через программы преакселератора прошло 2856 команд, в 2015-м — 5423, в 2016-м — 7404. Похожая ситуация сложилась и в бизнес-инкубаторе «Ингрия».

«Специалистами „Ингрии“ в 2015 году было рассмотрено 570 стартап-команд, а в 2016-м — уже 647. Это связано, в том числе, с тем, что появляются новые институты поддержки начинающих предпринимателей: стали работать эффективнее вузовские бизнес-инкубаторы, появляются новые конкурсы для студенческих стартап-команд», — считает директор бизнес-инкубатора Полина Лукьянова.

Развитие инновационной инфраструктуры (появление технопарков, инкубаторов) с ростом стартапов связал и советник ректора Университета ИТМО (на его базе действует фонд ИТМО Venture Partners) по развитию, соучредитель техноброкерской компании «Деловой альянс» Олег Мальсагов. «Достаточно взглянуть хотя бы на федеральный акселератор GenerationS — в 2013 году было подано 1600 заявок от стартап-команд, а в 2016 году — уже более 4200», — привел пример собеседник.

В то же время управляющий партнер стартап-акселератора и венчурного фонда IDeal Machine Сергей Фрадков отметил, что у них количество стартапов в 2016 году по сравнению с 2015 годом осталось на прежнем уровне — около 500 заявок. Качество проектов, подающихся на программу, по мнению господина Фрадкова, тоже не улучшилось.

Хотя, по заверению Олега Мальсагова, стартаперы становятся более бизнес-осведомленными. «Три-четыре года назад команды и авторы проектов приходили за инвестициями довольно „сырыми“. Сейчас они приходят с планами развития и бизнес-планами высокой степени готовности. В то же время часто приходят стартапы, которые считают, что на них обязаны работать бизнес-ангелы, фонды и вся инновационная инфраструктура, требуют больше инвестиций, чем они реально стоят, их оценка довольно приблизительная, а ожидания завышены», — подчеркнул советник ректора Университета ИТМО.

**БИОМЕДИЦИНА ВЫХОДИТ В ТРЕНДЫ**  
Среди трендов венчурного инвестирования



СРЕДИ ОСНОВНЫХ РИСКОВ ПРИ ИНВЕСТИРОВАНИИ В РОССИЙСКИЕ СТАРТАПЫ, РАЗВИВАЮЩИЕСЯ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ, ЭКСПЕРТЫ НАЗЫВАЮТ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ, НЕОДНОЗНАЧНОЕ ОТНОШЕНИЕ К РФ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ, А ТАКЖЕ СЛАБО РАЗВИТЫЙ РЫНОК ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ И СТАРТАП-КУЛЬТУРЫ В СТРАНЕ

ния собеседники ВВ выделяют проекты, связанные с искусственным интеллектом (нейросети, чат-боты), IT-медициной и автономизируемыми автомобилями. «Начинает расти интерес, как это ни странно, к образовательным стартапам. Зарубежные инвесторы, по моим наблюдениям, последнее время очень интересуются биомедицинскими стартапами и телемедициной», — подметила Полина Лукьянова.

По мнению Сергея Фрадкова, в прошлом году были популярны проекты в сфере дополненной и виртуальной реальности. «В 2017 году основными направлениями в развитии новых проектов являются искусственный интеллект, Big Data, connected cars, biotech, медицина, машинное обучение и обработка видео», — перечислил специалист.

Сергей Негодяев отметил высокую востребованность проектов по переводу офлайн-услуг и продуктов в онлайн. «20% портфельных компаний ФРИИ занимают именно цифровизацией офлайн-сервисов. Другой тренд — цифровой HR. Существует высокий спрос на кадры разной квалификации. И появляются решения, которые позволяют нестандартными способами привлекать людей на работу», — рассказал представитель ФРИИ.

Эксперты наблюдают в стартапах слияние самой привлекательной для инвестирования сферы IT с другими отраслями.

«Сейчас в России и во всем мире в фокусе инвесторов Digital Health + Biotech. К сожалению, объем венчурного рынка у нас несравним с американским, поэтому такие темы, как автономный транспорт,

блокчейн, больше на слуху, чем в деле», — отметила директор бизнес-инкубатора «Ингрия».

По данным Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ), за 2013–2016 годы доля сегмента информационно-коммуникационных технологий на посевной стадии (первый этап привлечения средств) и начальной стадиях составила по объему в среднем 49%, а по числу — 74%. «При этом ниши e-commerce, образования, рекламы ушли в тень. В 2016 году основной интерес инвесторов был сосредоточен в сфере решений для бизнеса, агрегаторов и каталогов», — сообщила исполнительный директор РАВИ Альбина Никконен.

**БИЗНЕС-АНГЕЛЫ СТАНОВЯТСЯ ЖЕСТЧЕ**  
Участники венчурного рынка единогласно отмечают, что в период кризиса требования инвесторов и бизнес-ангелов к стартапам ужесточаются.

«И фонды, и бизнес-ангелы более тщательно подходят к отбору проектов, порой передавая эту функцию акселераторам, которые, в свою очередь, сначала отбирают стартапы, согласно требованиям заказчика, а затем проводят их через акселерационную программу, помогая им выбрать оптимальный канал продаж, достичь сходимости экономики, разработать подходящую для них бизнес-модель и план по дальнейшему масштабированию», — рассказал Сергей Фрадков.

В РАВИ сообщили, что инвесторы предпочитают отечественные проекты с перспективами выхода на глобальные рынки. При этом заметно снижение активности

зарубежных инвесторов, основными же игроками на рынке продолжают быть частные фонды. Хотя, по наблюдению Альбины Никконен, наметилась тенденция выхода на рынок фондов, инициированных крупными корпорациями.

По данным РАВИ, средний размер инвестиций на посевной и начальной стадиях снизился с 2013 года с \$0,72 до \$0,13 млн, также значительно упали совокупные объемы инвестиций в диапазоне свыше \$1 млн. Хотя в целом рост числа инвестиций на посевной и начальной стадиях в 2015–2016 годах составил примерно 10%.

«Средний чек на ранних стадиях инвестирования снижается за счет транширования раундов: малыми деньгами можно быстро проверить бизнес-гипотезы проекта и в случае успешной проверки вкладывать большие суммы», — объяснил Сергей Негодяев.

По утверждению управляющего партнера IDeal Machine Сергея Фрадкова, и ангелы, и фонды сейчас инвестируют те же суммы, что и раньше, но более точно, в меньшее количество проектов. «Примерно несколько десятков тысяч долларов на ранней стадии для проверки гипотез и несколько сотен тысяч долларов на посевной стадии для базового развития стартапов», — рассказал эксперт.

Стартапер Университета ИТМО Денис Жук, коммерческий директор Akilio, отметил, что инвесторы вкладывают средства в проекты в основном «по знакомству». В результате чего инвестиции носят больше закрытый, клубный характер.

Активными темпами растет количество заявок на финансирование специфического класса стартапов, зачастую не связанных с IT, и с объемом финансирования не более 2–5 млн рублей.

«Такие стартапы малоинтересны фондам и бизнес-ангелам, и поэтому они приходят за инвестициями на площадку взаимного кредитования. Если в 2016 году мы получили около 100 заявок, то за четыре месяца этого года — уже около 500», — рассказал генеральный директор площадки взаимного кредитования «Город денег» Александр Панов.

Сергей Фрадков назвал среди основных рисков при инвестировании в российские стартапы, развивающиеся на отечественном рынке, нестабильность российской экономики, неоднозначное отношение к РФ на международном рынке, а также слабо развитый рынок венчурного инвестирования и стартап-культуры в стране.

Директор же бизнес-инкубатора «Ингрия» Полина Лукьянова уверена, что одним из основных рисков при венчурном инвестировании остается недостаточное понимание бизнеса объекта, которое приводит к несовпадению ожиданий от совместной работы. ■