

УДК 33 DOI: 10.14451/1.230.239

# Привлечения венчурных инвестиций в стартапы с целью повышения их конкурентоспособности в современных реалиях

© 2024 Малахов Алексей Александрович

Аспирант. Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, Москва.

E-mail: aleksei.malakhov97@gmail.com

**Ключевые слова:** малый бизнес, повышение конкурентоспособности, венчурное финансирование, инновации, инструменты планирования, стартапы, стратегия.

В данной статье рассматривается венчурное финансирование стартапов, анализируются способы привлечения венчурных инвестиций в развитие проектов как важный шаг в повышении конкурентоспособности на рынке. Результатом данной статьи являются практические рекомендации для владельцев стартапов, о том какие аспекты наиболее актуальны и востребованы для инвесторов в текущих реалиях.

В настоящее время одним из основных направлений государственной политики в России является развитие инновационных технологий. В связи с обострением геополитической ситуации в последние годы венчурный рынок претерпел значительные изменения. В условиях международных санкций отечественному бизнесу пришлось направить свое внимание на развитие внутренних продуктов с целью импортозамещения, в частности это коснулось и IT-рынка. На первый план вышли B2B-проекты, направленные на конкретного заказчика, а также разработки отечественных корпоративных ПО [5].

В 2022 году общий объем инвестиций в российские проекты сократился практически вдвое — произошло закрытие большого количества локальных стартапов и релокация бизнеса зару-

беж. В настоящее время современные инвесторы по-прежнему демонстрируют готовность вложить средства в проекты, демонстрирующие или обещающие хорошие показатели доходности. При этом в современных реалиях стартапам приходится пересматривать подходы к привлечению инвестиций. Целью данной статьи является выделение ключевых рекомендаций, которые способствуют привлечению венчурного финансирования стартапами в текущих реалиях. Предполагается, что они будут востребованы в обозримом будущем, а их использование увеличит шансы стартапов привлечь требуемые средства и масштабироваться в текущих экономических реалиях.

Работа включает следующие части:

1. Специфика привлечения инвестиций в вен-

- чурные проекты;
2. Особенности и изменения российского венчурного рынка;
3. Рекомендации по привлечению венчурного финансирования.

Стоит отметить, что стартап – это проект, который занимается разработкой новых товаров или услуг в условиях чрезвычайной неопределенности, где целевой клиент не всегда очевиден [10]. 90% стартапов закрывается в первый год своего существования, в связи с чем кредитование или прямые инвестиции не подходят для привлечения капитала, поскольку ни один банк не пойдет на большие риски. Тем не менее, существуют авантюристы, готовые ради перспективы быстрого масштабирования нести подобные риски. Их называют венчурными инвесторами.

Под венчурным финансированием понимается форма прямого инвестирования в малые и средние предприятия, занимающиеся реализацией рискованных бизнес-проектов. В рамках венчурного финансирования выделяются инвестиции как в стартапы с нуля (посевной стадии), когда проект находится только на стадии бизнес-идеи, так и вкладываются средства в работающие компании в расчете на ее выгодное масштабирование и увеличение выручки [6].

Говорят, что стратегия привлечения венчурных средств состоит из взаимодействия двух игроков – предпринимателя и венчурного фонда. Однако на самом деле венчурный рынок состоит из гораздо большего количества участников. Основными игроками являются:

1. Предприниматели;
2. Венчурные фонды;
3. Акселераторы и Инкубаторы;
4. Бизнес-ангелы;
5. Синдикаты;
6. Менторы и эдвайзеры [1].

Поскольку поиск инвестора достаточно длительный процесс, предпринимателю стартапа необходимо детально изучить венчурный рынок и всех его игроков, специфику направленности каждого из них, понимать, кто из инвесторов

действительно может быть заинтересован в проекте. Кроме того, в последние 2 года венчурный рынок претерпел значительные изменения, в связи с этим и требования инвесторов изменились.

В 2022 году венчурный рынок России упал на 55% и составил примерно 1,2 млрд долларов [5].

Первое полугодие 2023 года стало уже обвальным. По данным платформы Dsight (наиболее полная база данных о венчуре), объем инвестиций на этом рынке сократился по сравнению с первым полугодием 2022 года более чем в десять раз – с \$287 млн до \$27 млн. Количество сделок снизилось менее значимо – на 21%, с 84 до 66. По прогнозу аналитиков, падение будет фиксироваться и по итогам второй половины года – постепенное восстановление рынка возможно в 2024 году при стабилизации геополитической ситуации [11].

В результате вышесказанного инвесторы венчурного рынка стали проявлять особую осторожность. В текущих реалиях фонды предпочитают вкладывать средства в работающие стартапы, а не в «посевные» проекты. Кроме того, активизировались бизнес-ангелы и государственные фонды, которые от венчурных сделок стали переходить к M&A сделкам, то есть найти синергию между собственным бизнесом и проектом для совместной работы. Основная причина – стремление к импортозамещению и переходу от западных ПО к отечественным разработкам [4]. Из этого также следует то, что амбиции стартапов выйти в перспективе на западный рынок уже не являются привлекательными для инвесторов, на первый план выходят проекты, готовые генерировать прибыль на внутреннем рынке в обозримом будущем.

Эксперты отмечают, что в текущих реалиях инвесторы фокусируются на соотношении CAC/LTV, то есть на стоимость привлечения клиента к его пожизненной ценности. Отдельное внимание уделяется ежемесячным тратам, как они контролируются и прогнозируются основателями проектов. Интересно, в 2021 году точка безубы-

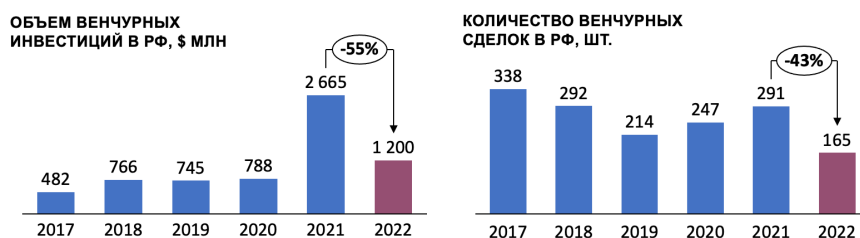


Рис. 1. Статистика венчурного рынка 2022 РФ.

точности редко обсуждалась на раундах, сейчас – один из важнейших показателей стартапа, и обсуждается он уже на первой встрече [5].

Таким образом, основная особенность инвестирования в российские стартапы сегодня – это стремление инвесторов сохранить ликвидность и инвестировать в более стабильные и способные развиваться в нестабильных условиях проекты. Стартап должен осознавать текущие реалии и корректировать в соответствии с ними свою стратегию привлечения венчурных средств. Кроме того, стартап должен знать стратегию развития на несколько лет вперед и понимать, какой именно стратегический партнер может быть заинтересован в покупке проекта, или в ином случае как проект может добиться самоокупаемости и развиваться на собственные средства.

В связи с вышесказанным приведем для владельцев стартапов несколько практических рекомендаций, реализация которых позволит проектам найти инвесторов для своего развития.

Так, новые технологичные компании должны заблаговременно выработать приоритетную программу развития на локальном уровне. Из-за сложной геополитической ситуации российским компаниям крайне сложно выходить на международный уровень, поэтому необходимо показать полезность проекта для развития внутреннего рынка.

Второе, политические реалии привели к изменениям приоритетов и типов инвесторов на рынке. Сегодня актуальными являются проекты с имеющимся спросом на рынке в B2B-сегменте. Такие проекты востребованы по причине необходимо-

сти импортозамещения. Весьма полезными проектами могут быть инновации в сферах биотехнологий, транспорте, электронной коммерции, корпоративное ПО и т. д. [9]. Кроме того, данные сферы экономики напрямую связаны с государством, а государственный сектор в венчурной экономике только усиливается.

Третье, еще большую актуальность приобретает питч-презентация с наличием качественного материала, оправдывающий цель вложения средств. На сегодняшний день известные мировые венчурные фонды уделяют особое внимание на такие пункты в презентации, как

1. Ценностное предложение;
2. Бизнес-модель;
3. Рынок;
4. Конкуренция;
5. Команда;
6. Объем привлекаемых инвестиций [4].

Исходя из вышеперечисленного, можно сказать, что инвесторы хотят в первую очередь видеть компетентную команду с уникальным решением существующей проблемы, а также знать сколько инвестиций необходимо проекту для реализации плана. Однако при сборе материала для питч-презентации владельцам стартапов необходимо учитывать, на какой стадии раундов происходит процесс переговоров. В данном случае имеется в виду следующее:

1. Проекты на ранней стадии должны фокусироваться на существовании проблемы и рынка, а также на наличие компетентной команды и ее возможностях создать продукт;
2. Проекты стадии А-С должны фокусироваться на масштабировании и на собственной дина-

Топ индустрий по объему венчурных инвестиций, 2022, РОССИЯ, млн \$ (Δ с 2021)

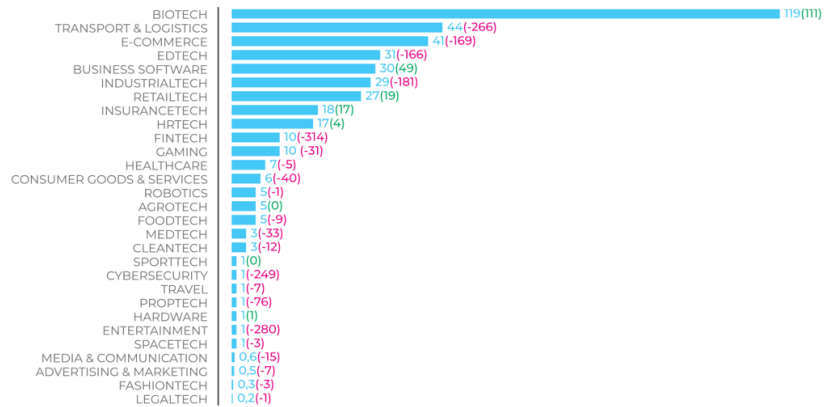


Рис. 2. Индустрии по объему венчурного финансирования [9].

мике роста. Инвестор на данном уровне хочет увидеть возможность проекта дифференцироваться от конкурентов;

3. Проекты поздней стадии должны предоставлять инвесторам стратегию трансформации проекта в реальный бизнес, а также текущую детализированную ситуацию. Для этой стадии также важно непосредственное участие инвестора в развитии проекта, поэтому владелец стартапа должен сделать упор и на требования к самому инвестору [2].

Также стоит отметить, что инвестора могут запросить дополнительные материалы после изучения питч-презентаций. Несмотря на опасения стартапов, что дополнительная информация может попасть в руки конкурентов, обезличенные цифры и планы могут повысить интерес инвестора к проекту. Однако целесообразно в такой ситуации подписать документы о неразглашении данных.

Четвертое, стартапы должны знать порядок и методы оценки компаний в схожем сегменте рынка, а также заблаговременно подготовить аргументы в сторону защиты и повышения собственной оценки для инвесторов. Задача инвестора с меньшими инвестициями извлечь больше

выгоды. Задача стартапа – достичь достойной оценки проекта для привлечения необходимых инвестиций. Однако инвестор готов финансировать по более высокой оценке, если он получит определенные условия по сделке. Это могут быть ликвидационные преференции или место в совете директоров [3]. К таким запросам стартапам необходимо подходить с осторожностью и привлекать к переговорам юристов. В связи с этим, владелец проекта должен тщательно готовиться к раундам и собирать доказательную базу своей точки зрения. Тонкость процесса в том, что оценка должна быть выгодна для обеих сторон, иначе пользы не будет никому и сделка не состоится.

Таким образом, стратегия привлечения венчурного финансирования складывается из устоявшихся временем аспектов, а также из учета особенностей работы венчурного рынка России. Основываясь на существующих тенденциях, перечисленных ранее, предполагаем, что новые особенности просуществуют на российском рынке еще какое-то количество лет. В связи с этим использование приведенных нами рекомендаций позволит существенно увеличить шансы стартапа привлечь инвестиции в обозримом будущем.

### Библиографический список

1. Александрова К. П. Актуальные тенденции развития венчурного инвестирования в России // Наука Красноярья. – 2014. – № 3. – С. 31–39.
2. Васильева Д. Что такое Pitch Deck и зачем он нужен? – URL: <https://vc.ru/u/764941-dasha-vasileva/223426-cto-takoe-pitch-deck-i-zachem-on-nuzhen> (дата обр. 27.01.2024).
3. Венчурная Евразия 2022. – URL: <https://dsight.ru/research16> (дата обр. 26.01.2024).

4. Венчурные инвестиции. – URL: <https://ventureguide.innoagency.ru/russia> (дата обр. 26.01.2024).
5. Деньги сбежали от рисков. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6295786> (дата обр. 25.01.2024).
6. Евдокимова С. С., Кобышев М. С. Современные модели финансирования стартапов // Финансы и кредит. – 2017. – № 23. – С. 341–352.
7. Как проводить венчурный анализ. – URL: <https://vc.ru/marketing/465038-kak-provodit-konkurentnyy-analiz> (дата обр. 25.01.2024).
8. Как стартапу привлечь инвестиции на начальном этапе развития: советы главного инкубатора Кремниевой долины. – URL: <https://www.forbes.ru/karera-i-svoy-biznes/394395-kak-startapu-privlech-investicii-na-nachalnom-etape-razvitiya-sovety> (дата обр. 27.01.2024).
9. Кузьмин И. А. Методика экономической оценки стартапов // Московский экономический журнал. – 2021. – № 3.
10. Лернер Д., Лимон Э., Хардимон Ф. Венчурный капитал, прямые инвестиции и финансирование предпринимательства. – 1-е изд. – М.: Издательство Института Гайдара, 2016. – 781 с.
11. Пономарев А. Л. Анализ существующих способов привлечения инвестиций в стартап // Вестник науки и образования. – 2020. – 17 (95). Часть 2. – С. 62–66.