

Higgsfield

6,4

AI-видеоплатформа, 30 млн пользователей в 238 странах

\$5,4 млрд pre/post не раскрыт · раунд \$400 млн · AI / Media · Growth

Что это за бизнес и почему он может стать большим

Higgsfield делает AI-платформу для создания видео и изображений. Ею пользуются креаторы, бренды, агентства, студии и крупные компании, которым нужно быстро выпускать рекламный и медийный контент без длинного производственного цикла. Платят клиенты, которые получают экономию времени, команды и бюджета на производство.

Компания уже вышла за пределы раннего эксперимента: она работает глобально, обслуживает крупный корпоративный сегмент и решает понятную повторяющуюся задачу. Если платформа становится рабочим стандартом для коммерческого видеоконтента, она может занять заметную часть рынка, где раньше деньги получали продакшены, студии и большие внутренние команды.

Почему у команды может получиться

Первый аргумент связан с основателем. Алекс Машрабов ранее соосновал AI Factory, которую купила Snap. Этот опыт показывает, что команда уже строила прикладной AI-продукт мирового класса и умеет работать на стыке технологий и массового визуального контента.

Второй аргумент связан со стадией компании. В открытых источниках есть признаки не только пользовательского интереса, но и коммерческого спроса: продуктом пользуются крупные компании, а не только отдельные авторы. Этот факт снижает риск того, что сервис останется эффектной демонстрацией технологий без устойчивой выручки.

Третий аргумент связан с темпом расширения продукта. Компания последовательно добавляла новые режимы использования: разговорные ролики по фотографии, совместную работу и командный тариф. Команда сообщает, что новые agentic-продукты после запуска Supercomputer выросли в 42 раза за три месяца. Если внутренние данные это подтверждают, динамика показывает хорошую скорость внедрения новых сценариев.

Что еще предстоит доказать

Компании еще предстоит доказать, что она удержит преимущество, пока рынок AI-видео быстро насыщается похожими инструментами. Риск понятен: если конкуренты копируют основные функции, а стоимость вычислений остается высокой, рост пользователей не обязательно переходит в столь же

сильный рост прибыли и ценности бизнеса.

Уверенность в этой истории изменяют три наблюдения: структура выручки по сегментам, валовая маржа после затрат на вычисления и удержание корпоративных клиентов. Остаются и другие риски: возможны споры по правам на контент и данным, глобальная работа усиливает регуляторную нагрузку, а отсутствие материалов по условиям раунда не позволяет оценить защиту миноритарного инвестора.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Сейчас инвестор рассматривает вход после очень сильного рывка, поэтому ожидание несет и риск упустить рост, и шанс купить более понятный актив. Выбор такой: либо входить на волне подтвержденного масштаба, либо подождать короткую проверку качества выручки и понять, насколько оценка опирается на устойчивую экономику, а не только на темп рынка.

Если через 2-3 месяца компания подтвердит качество роста, цена компании может остаться в текущем диапазоне или подняться к верхней части публично обсуждаемого коридора. Если результат окажется слабее ожиданий, рынок может вернуться к сценарию заметно ниже текущей оценки; в публичных сценариях уже есть диапазон от 2,5 до 4 миллиардов долларов. Шанс, что за два месяца появится достаточно новых данных для более уверенного решения, умеренный.

Как условия влияют на результат

Условия сделки не раскрыты, и это главный пробел. Для частного инвестора важны три вещи: оценка компании до вложения денег, то есть pre-money, наличие преференций при продаже бизнеса или новой эмиссии и право докупать долю в следующих раундах. Даже сильная компания может дать слабый результат, если новый инвестор входит без защиты, а более поздние участники получают лучшие условия.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Такой проект не подходит как ставка, где потеря почти неощутима: вход в позднюю AI-компанию по высокой оценке требует готовности долго держать долю и принимать, что ликвидность может не появиться быстро. При удачном развитии инвестор получает доступ к редкому классу активов, где крупный денежный результат возникает от масштаба одной компании, а не от дивидендов.

Практическая польза тоже возможна, если у вас есть бизнес с маркетингом, медиа или e-commerce. Интерес к сделке можно совместить с проверкой продукта: запросить демо, дать команде пилотную задачу на создание коммерческого контента и посмотреть, дает ли платформа реальную

экономии времени и бюджета в вашем процессе.

Как действовать, если проект вам интересен

Сначала стоит провести короткую проверку по четырем пунктам: кто именно держит текущий раунд, как устроена выручка между enterprise и consumer, сколько в выручке съедают вычисления и какие права получает миноритарный инвестор. Без этих данных решение будет опираться скорее на репутацию раунда, чем на экономику вашей доли.

Дальше логика проста. Если данные приходят быстро и подтверждают устойчивость бизнеса, можно обсуждать вход без долгого торга по оценке, но с фокусом на правах инвестора. Если данные не дают или они размыты, лучше сохранить интерес и вернуться после следующего отчетного среза. В переговорах подойдет прямая формулировка: "Мне интересна компания, но я готов двигаться только после подтверждения маржи, структуры выручки и условий защиты миноритария". Следующий шаг — запросить у команды краткий investor update и terms summary в одном документе.

Документ носит информационно-аналитический характер. Он не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, предложением приобрести долю или гарантией доходности. Сведения команды и условия сделки требуют проверки инвестором.