

Интернет-журнал «Наукovedение» ISSN 2223-5167 <http://naukovedenie.ru/>

Том 7, №5 (2015) <http://naukovedenie.ru/index.php?p=vol7-5>

URL статьи: <http://naukovedenie.ru/PDF/83EVN515.pdf>

DOI: 10.15862/83EVN515 (<http://dx.doi.org/10.15862/83EVN515>)

УДК 330.341.1

Бондаренко Татьяна Григорьевна
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»¹
Российская Федерация, г. Москва
Доцент кафедры «Банковское дело»
Кандидат экономических наук
E-mail: t.g.bondarenko@gmail.com

Исаева Екатерина Анатольевна
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
Российская Федерация, г. Москва
Доцент кафедры «Банковское дело»
Кандидат экономических наук
E-mail: Isaeva.EA@rea.ru

Стартапы в России: актуальные вопросы развития

¹ 117997, Российская Федерация, Москва, Стремянный переулок, д. 36

Аннотация. Статья посвящена актуальным проблемам проведения в жизнь стартапов. Авторы определяют термин «стартап» и выделены его отличия от термина «бизнес». Кратко анализируется история становления и современное состояние рынка венчурных инвестиций и национальной инновационной системы Российской Федерации, описан спектр инструментов и механизмов стимулирования инновационной деятельности, выделены основные тренды венчурного инвестирования. Определены основные проблемы развития и нахождения источников финансирования стартапов в России. Учтены действия внешних и внутренних факторов, которые также оказывают влияние на стоимость капитала при решении о запуске стартапа и выборе источников его финансирования. В статье приведена современная статистика по динамике инновационного бизнеса и финансовым вложениям в него в целом, по источникам финансирования стартапов, а также по инвестиционным затратам за 2014 г. На основании полученных данных разработан алгоритм выбора одного инструмента или комплекса инструментов финансирования в соответствии с традиционными стадиями развития стартап проекта (стадия посева, стадия запуска, стадия роста, стадия расширения, стадия выхода) и суммой инвестиций, а также описана логика его применения для нахождения оптимального инструмента финансирования для конкретного стартап-Проекта.

Ключевые слова: стартап; венчурный рынок; инвестиции; инновационные компании; источник финансирования; инструмент финансирования.

Ссылка для цитирования этой статьи:

Бондаренко Т.Г., Исаева Е.А. Стартапы в России: актуальные вопросы развития // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №5 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/83EVN515.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/83EVN515

Термин «стартап» появился несколько лет назад и стал обозначать бизнес, начинающийся «с нуля». Однако у стартапов есть свои особенности и отличительные характеристики. Так любой бизнес как вид деятельности предполагает организацию предприятия/фирмы с целью извлечения прибыли или диверсификацию деятельности уже существующего предприятия/фирмы с целью увеличения капитала и прибыли. Такие действия могут осуществляться как за счет собственных, так и заемных средств под ответственность руководителя организации или его поручителя. Стартап – это принципиально новая организация, чаще всего ведущая деятельность в ИТ - или интернет - сфере. Главной характеристикой стартапа является наличие потенциала для стремительного роста, который достигается созданием новых сегментов рынка или предложением абсолютно оригинальных, инновационных товаров/услуг.

Непременными элементами любого стартапа являются принципиально новая бизнес-идея, разработанный под нее бизнес-план и определенный источник финансирования. Любой стартап характеризуется инновационностью, сверхускоренным темпом развития и высоким риском банкротства.

Определение источников финансирования стартап проекта – это сложный и многогранный процесс. Для успешного развития стартапа очень важно оптимизировать структуру источников его финансирования, особенно на ранней стадии развития. Как известно, всего лишь 10-15% от общего количества российских стартапов специалисты могут назвать удачными. [9]

Очевидно, что венчурный рынок в России находится в стадии развития. Государством в свое время были сделаны определенные шаги по повышению интереса частных инвесторов к инновационным компаниям на ранних стадиях развития.

Помимо этого, существует несколько проблем, тормозящих развитие данного рынка. По словам экспертов, инновационные продукты чаще всего имеют направленность на локальный рынок. В таком случае государству следует самому быть активным потребителем инновационных продуктов, обеспечивая спрос на них и подавая пример другим участникам внутреннего рынка. Еще одна важная мера касается инструментов государственного финансирования инноваций, в том числе и в ИТ-сфере. Постепенно их следует переводить в формат государственно-частного партнерства, поскольку в чистом виде гранты не так эффективны. Стартапам требуется экспертная оценка и поддержка, а государство может, например, какое-то время субсидировать различные элементы инфраструктуры: технопарки, акселераторы, бизнес-инкубаторы. Стартапам же пора выходить на международный рынок. Создавая продукты для изначально небольшого, локального рынка, российские разработки не смогут интегрироваться в международную инновационно-венчурную экосистему, а значит, лишаются шанса получить большой объем иностранных инвестиций.

Начиная с 2000 года в РФ венчурным инвестированием занималось исключительно государство. Однако в 2013 году в России насчитывалось уже более 170 частных венчурных фондов, при этом доля в инвестициях главного государственного института развития – Российской венчурной компании – уменьшилась до 7%. Что касается сектора информационных технологий, в 2013 году был создан Фонд развития Интернет-инициатив. Эта организация планирует запуск сети акселераторов в городах России, а в дальнейшем – стать крупнейшим элементом инфраструктуры ИТ-сообщества, продвигать законодательные инициативы, привлекать для сотрудничества лучших зарубежных и отечественных экспертов.

Одним из приоритетов современной экономической политики РФ является устойчивый долгосрочный экономический рост, что невозможно представить в современных условиях без действия ключевого фактора – необходимости развития инновационной деятельности.

В течение последних десяти лет в России был разработан и внедрен целый комплекс мер, направленных на формирование и укрепление национальной инновационной системы, например, в декабре 2011 г. Правительство Российской Федерации утвердило Стратегию инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, в которой представлены направления практической реализации широкого спектра инструментов и механизмов стимулирования инновационной деятельности на федеральном и региональном уровнях. На первом этапе ее реализации в 2011-2013 гг. важнейшей задачей и определяющим условием качественных изменений перехода на инновационную модель развития страны являлось создание условий для реализации прорывных инновационных проектов и обеспечения технологического сдвига, а также развитие инновационной инфраструктуры, среды, культуры. [7]

При всей сложности создания стартапов каждый год появляется множество инновационных компаний – стартапов. Самые строгие подсчеты указывают на то, что в 2007-2012 гг. российский венчурный рынок продемонстрировал, по меньшей мере, увеличение в четыре раза, как с точки зрения объема инвестиций, так и в плане количества сделок. Рекордный объем рынка в 2012 году вывел Россию на второе место в Европе и пятое в мире (общий объем инвестиций в 2012 году достиг почти 1,5 млрд. долл. США) [1]. По итогам 2014 года объем венчурного рынка составил 480,9 млн. долл. США, из которых 102,9 млн долл. США были реализованы на стадии стартап [2].

Нельзя оставить без внимания тот факт, что отличительной чертой российского рынка стартапов является наличие большого количества проектов-аналогов успешных западных проектов.

Кроме того, необходимо отметить, что в настоящее время экономика нашей страны переживает состояние кризиса, заемный капитал дорожает, что отрицательно влияет на деятельность стартапа. Это снижает в целом активную финансовую деятельность на рынке, негативно воздействует на финансовую устойчивость стартапов, увеличивает риск потери платежеспособности стартапа и вероятность его будущего банкротства.

Кроме того, при решении о запуске стартапа и выборе источников его финансирования важно учитывать действия внешних и внутренних факторов, которые также оказывают влияние на стоимость капитала: стабильность конъюнктуры выбранного отраслевого рынка, стабильность конъюнктуры финансового рынка, рыночную активность стартапа, его масштаб деятельности, финансовую гибкость.

Данные за 2014 год показали, что объем сделок в секторе ИТ растёт, и в первом квартале его доля составила 44% от общего объёма. [10] Государство, как в лице государственных фондов, так и в лице государственно-частных партнёрств, продолжает финансировать в основном технологические проекты на ранних стадиях, компенсируя недостаток финансирования подобных проектов при помощи других инвесторов.

Основным направлением развития российского венчурного рынка исследователи называют фокусирование корпораций на компьютерных технологиях и оборудовании. Частные фонды также стали вкладывать больше в компьютерные технологии, и даже немного в биотехнологии. Бизнес-ангелы стали инвестировать не только в интернет-проекты, но и заинтересовались промышленными технологиями. Государство вкладывается почти во все сектора. Практически все инвестиции в биотехнологии осуществляются с участием государства.

Как уже отмечалось выше, именно на сектор информационных технологий приходится наибольший объем венчурных инвестиций в России. На данный момент принято различать следующие виды ИТ стартапов по видам деятельности: мобильные приложения, облачные

технологии, социальные сети, телекоммуникации, электронная торговля, туризм, медицина, образование, финансовый сектор.

По оценкам экспертов, наилучшие перспективы электронного бизнеса в России — в металлургии, фармацевтике и машиностроении. В 2013 году самыми популярными нишами в этом секторе стали: Интернет-торговля, облачные технологии, а также телекоммуникации, что наглядно представлено на рисунке 1.

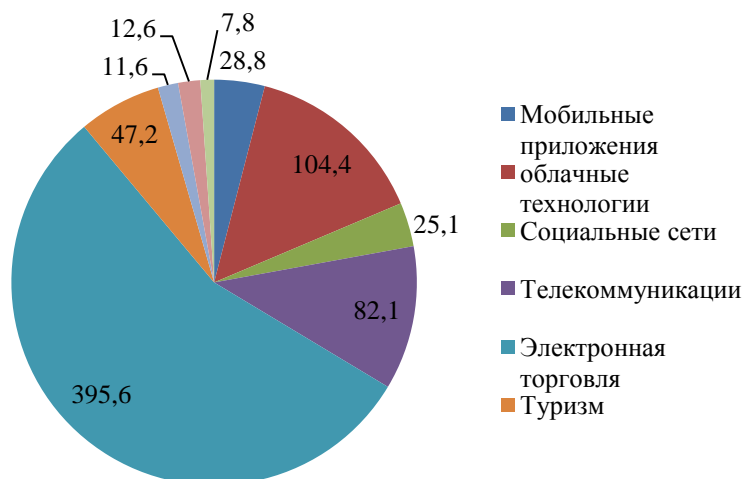


Рис. 1. Распределение объема инвестиций в ИТ-секторе в 2013 году, млн. долл.
(источник: [6])

События 2014 года показали следующие тренды:

- большая часть сделок приходится на сектор интернета и информационно-телекоммуникационных технологий;
- объем инвестиций за 2014 г. увеличился на 8% по сравнению с 2013 г. и составил 38 969 млн руб. Данная динамика по большей части обусловлена тем, что в 2014 г. рынок стал более прозрачным, что позволило изучить его более детально, при этом стоит отметить, что активного экономического роста на рынке венчурных инвестиций в 2014 г. не наблюдалось;
- количество сделок за 2014 г. увеличилось на 4% по сравнению с 2013 г.;
- в отрасли наиболее активными стали участники рынка, производящие инвестиции меньшего объема в более ранние стадии развития компании. [3]

По состоянию на 31.12.2014 в системе IPOboard зарегистрировано 222 инновационных компаний, самыми популярными нишами в этот период также стали: рынок компьютерных технологий, оборудование и мобильные приложения, телекоммуникации, что наглядно представлено на рисунке 2.

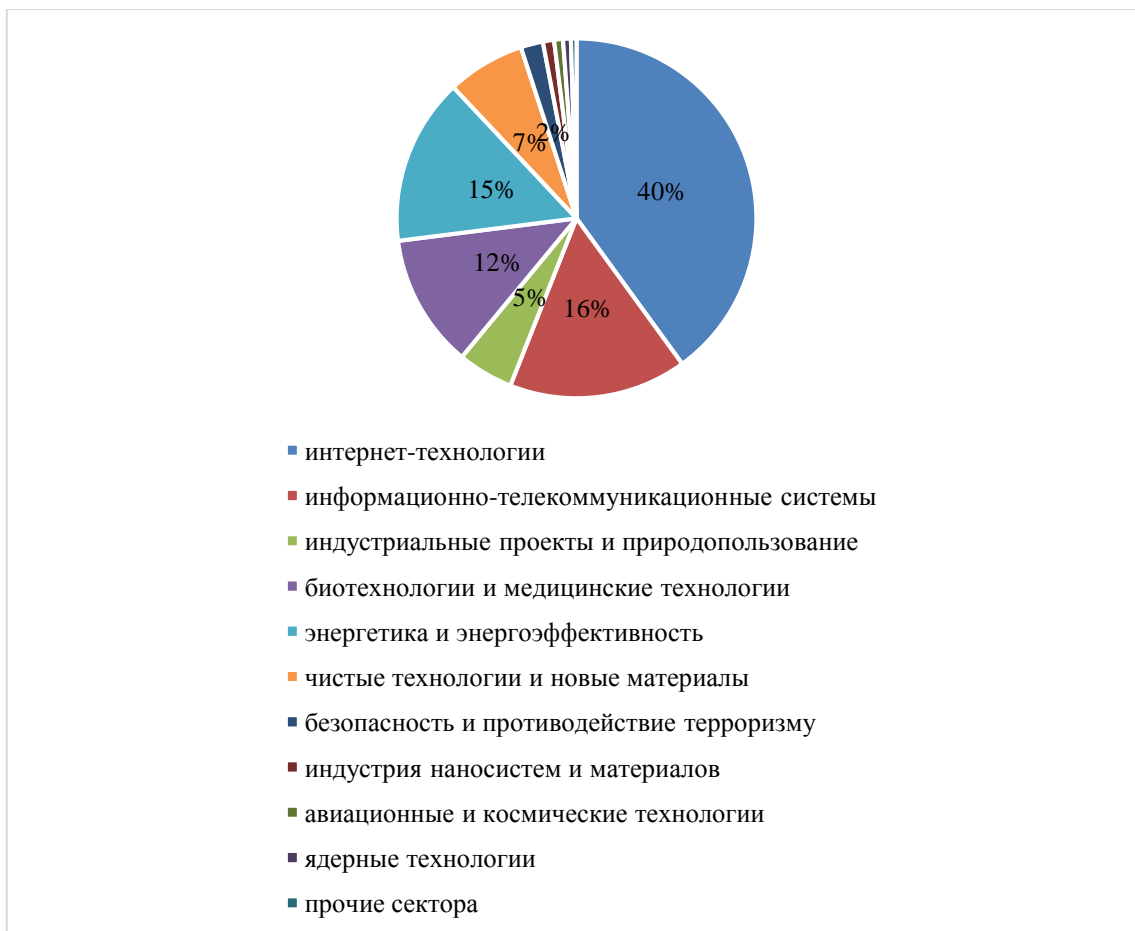


Рис. 2. Распределение объема инвестиций в инновационные компании в 2014 году (источник: [3])

Что касается современных методов оценки стоимости стартапов, можно однозначно утверждать, что они становятся все более осмысленными и адаптированными к реалиям современного бизнеса. Так, например, метод оценки стоимости Интернет-компаний с учетом количества пользователей (Кошкина) наиболее близок по сути и актуален для ИТ-стартапов. Однако на стадии стартапа пользователи только начинают появляться, а значит, не достаточно информации для формирования такой оценки.

Оценим источники инвестирования стартап проектов. На 1 января 2015 г. чуть более 10% финансирования всех стартап-проектов связано с бизнес-акселераторами. Стартап-акселераторы помогают молодым фирмам на самой ранней стадии развития. Деятельность акселераторов в чем-то напоминает работу бизнес-ангелов, но акселераторы не всегда берут долю. Акселераторы выполняют, в первую очередь, образовательную функцию. Типичный акселератор набирает в группы обучения несколько стартап-команд и в течение 3-6 месяцев обучает их, помогает им вывести продукт на рынок и проверить бизнес-модель, обеспечивает нужными связями, а затем знакомит с инвесторами.

На конец 2014 г. четвертая часть всех проектов в РФ финансировалась за счет бизнес-ангелов (Игорь Рябенский; Аркадий Морейнис; Павел Черкашин; Александр Галицкий), пятая часть – это финансирование за счет полученных Грантов. Данный вариант финансирования начинающего проекта подразумевает участие в специализированных конкурсах, они проводятся венчурными фондами, государственными органами власти, органами местного самоуправления, крупными компаниями, университетами и т.д. При победе в конкурсе стартаперам предоставляется определенная сумма денежных средств, которые даются

безвозвратно или же весомое финансирование стартапа на условии беспроцентных выплат. Приблизительно равную долю в финансовой поддержке стартап проектов играют инвестирование стартапов венчурными фондами и корпоративными инвесторами. Данный процесс представляет собой обращение в фонд с оформленным в классическом виде бизнес-планом. Финансирование удается получить только в том случае, если фонд или инвестор заинтересуется в проекте. Характерной особенностью данного пути финансирование является условие участия организаций в бизнесе, что подразумевает создание совместного юридического лица. [8]

На конец 2014 г. имеется следующая статистика по инвестиционным затратам: около 70% стартаперов развивают свои проекты либо на собственные средства, либо на средства, полученные от родственников и друзей (до \$5 тысяч). В то же время финансирование 25% – бизнес-ангельские инвестиции (до \$50 тысяч), 19% – российские и зарубежные гранты (до \$150 тысяч), по 15% – на венчурные фонды (до \$500 тысяч) и корпоративных инвесторов (до \$1 млн), 26% приходится на финансирование, полученное от институтов развития и фондов с государственным участием (до \$3 млн), а также бизнес-акселераторов (свыше \$3 млн). [8]

Учитывая выше представленные данные, разработаем алгоритм выбора оптимального инструмента финансирования стартапа (рисунок 3).

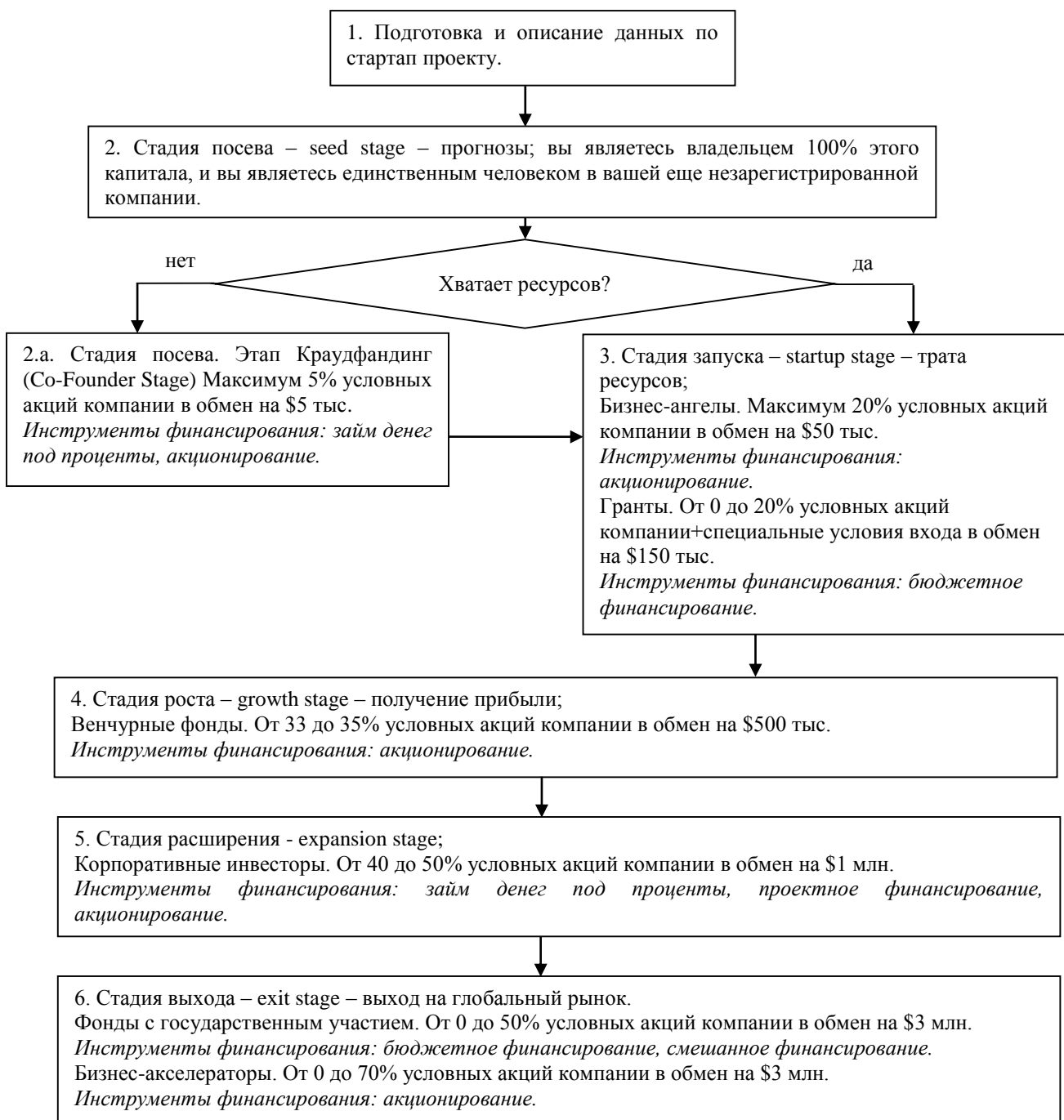


Рисунок 3. Алгоритм выбора инструмента финансирования в соответствии со стадией стартап проекта и суммой инвестиций

Применим данный алгоритм для нахождения оптимального инструмента финансирования для конкретного стартап-Проекта.

В качестве объекта оценки был выбран один из ИТ-стартапов из списка 100 лучших стартапов, в том числе 10 стартапов из области аутсорсинга. [11]

В настоящее время Проект находится на стадии позднего тестирования. В октябре 2013 у стартапа появились первые клиенты. В октябре 2014 года компания продала за 1 млн рублей долю 7% Фонду развития Интернет - инициатив. К сентябрю 2016 года компания планирует пройти точку безубыточности и выйти в следующий раунд инвестирования для масштабирования продуктов.

Одной из важнейших задач венчурного фонда при отборе проектов является определение эффективности участия в проекте, которое выражается через оценку его долевого присутствия и получения соответствующего дохода. Учитывая, что венчурный инвестор вложил в анализируемый Проект 1 млн руб., чистая текущая стоимость инвестирования составит 2,137 млн руб., то рекомендуется не только осуществить инвестиции, но впоследствии провести дополнительные раунды финансирования и увеличить долю венчурного инвестора в Проект.

Таким образом, в настоящее время анализируемый Проект соответствует четвертой стадии алгоритма – Стадии роста, имеет финансирование от Фонда развития Интернет - инициатив за счет продажи 7% доли за 1 млн рублей, а также планирует расширение своей деятельности, и к сентябрю 2016 года компания рассчитывает пройти точку безубыточности. То есть на данной стадии предполагается использовать акционирования как инструмента финансирования, что соответствует реальному способу инвестирования. С точки зрения объемов вложения, который требует анализируемый Проект, конвертируем его стоимость в иностранную валюту, полученные \$39 215 соответствуют вложениям со стороны Бизнес-ангелов, что также предполагает использование инструмента акционирования согласно представленному выше алгоритму (рисунок 3).

В целом все показатели (количество и сумма сделок, количество выходов и т.д.) на венчурном рынке в России увеличиваются из года в год. Несомненно, у российских компаний существуют перспективы выхода на глобальный рынок. Для этого требуется совершенствование методов отбора и оценки проектов, а также увеличение прозрачности этого рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. «MoneyTreeTM: Навигатор венчурного рынка». Обзор венчурной индустрии России за 2013 год. – М., 2014 – 24 с., С. 4.
2. «MoneyTreeTM: Навигатор венчурного рынка». Обзор венчурной индустрии России за 2014 год. – М., 2015 – 24 с. С. 4.
3. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций. 2014 г. [Электронный ресурс] URL: <http://www.ipoboard.ru/files/cms/200dff3c0e542cd52294f166a762cfe0> стр. 9.
4. Официальный сайт Группы «Эксперт» – URL: <http://expert.ru/>.
5. Официальный сайт Центрального Банка (Банка России) – URL: www.cbr.ru.
6. Рынок венчурных инвестиций ранней стадии: ключевые тренды // Официальный сайт Российской венчурной компании. [Электронный ресурс] URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201302_vciom.pdf.
7. Россия: курс на инновации. Открытый экспертно-аналитический отчет о ходе реализации «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». Выпуск II. ОАО «РВК» при содействии Министерства экономического развития РФ. – М., 2014. – 148 с.
8. Стартапы.ру. Бизнес идеи и инвестиции в стартапы. Новости о бизнесе, инвестициях и трендах США, Европы, России и Азии. <http://startapy.ru/> [Электронный ресурс].
9. Чаюн Юлия Начать с нуля // Газета Коммерсантъ 19.05.2014 <http://www.kommersant.ru/>.
10. www.beznal.pro – информационный портал (дата обращения: 04.05.2015).
11. www.entrepreneur.com [Электронный ресурс] и аналогичном российском ресурсе <http://smartsourcing.ru> [Электронный ресурс].

Рецензент: Климова Наталья Николаевна, к.э.н., доцент кафедры «Банковского дела», ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова».

Bondarenko Tat'yana Grigor'evna
Plekhanov Russian University of Economics
Russia, Moscow
E-mail: t.g.bondarenko@gmail.com

Isaeva Ekaterina Anatol'evna
Plekhanov Russian University of Economics
Russia, Moscow
E-mail: Isaeva.EA@rea.ru

Startups in Russia: the urgent issues of development

Abstract. Article is devoted to actual problems of carrying out in life of startups. Authors define the term "startup" and its differences from the term "business" are marked out. The history of formation and a current state of the venture investments market and national innovative system of the Russian Federation is briefly analyzed, the range of tools and mechanisms of stimulation of innovative activity is described, the main trends of venture investment are allocated. The main problems of development and finding startups financing sources in Russia are defined. Actions of external and internal factors which also have impact on capital cost at the decision on start of a startup and a choice of sources of its financing are considered. In article the modern statistics on innovative business dynamics and financial investments is given to it in general, on sources of financing of startups, and also on investment expenses for 2014. On the basis of the obtained data the algorithm of a choice of one tool or a complex of instruments of financing according to traditional stages of development a project startup (a crops stage, a start stage, growth stage, an expansion stage, an exit stage) and the sum of investments is developed, and also the logic of its application for finding of the optimum instrument of financing for a concrete startup-Proyekta is described.

Keywords: startup; venture market; investments; innovative companies; financing source; instrument of financing.

REFERENCES

1. "MoneyTreeTM: Navigator of the venture market". The review of the venture industry of Russia for 2013. – М, 2014 – 24 pages, p. 4.
2. "MoneyTreeTM: Navigator of the venture market". The review of the venture industry of Russia for 2014. – М, 2015 – 24 pages, p. 4.
3. Review of the market of direct and venture investments. 2014 [Electronic resource] URL: <http://www.ipoboard.ru/files/cms/200dff3c0e542cd52294f166a762cfe0>. p. 9.
4. The official site of Expert Group – URL: <http://expert.ru/>.
5. The official site of the Central Bank (Bank of Russia) – URL: www.cbr.ru.
6. Market of venture investments of an early stage: key trends // Official site of the Russian venture company. [Electronic resource] URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201302_vciom.pdf.
7. Russia: a course on an innovation. The open expert and analytical report on the realization course "Strategy innovative development of the Russian Federation for the period till 2020". Release of II. JSC RVK with assistance of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation. – М., 2014. – 148 s.
8. Startapy.ru. Business of idea and investment into startups. News about business, investments and trends of the USA, Europe, Russia and Asia. <http://startapy.ru/> [Electronic resource].
9. Chayun of Yuli Nachat from scratch // Kommersant Newspaper of 19.05.2014 <http://www.kommersant.ru/>.
10. www.beznal.pro – information portal (date of the address: 04.05.2015).
11. www.entrepreneur.com [Electronic resource] and similar Russian <http://smartsourcing.ru> [Electronic resource].