

УДК 33

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТАРТАП-КОМПАНИЙ

Ишмуратова А.Р.

Студент 1 курса

Уфимский филиал Финансового Университета при Правительстве Российской Федерации.

Уфа, Россия.

Шеина А. Ю.

Доцент кафедры «Экономика, менеджмент и маркетинг»

Уфимский филиал Финансового Университета при Правительстве Российской Федерации.

Уфа, Россия.

Аннотация

Одним из драйверов развития экономики являются стартап-компании, которые быстро реагируют на современные проблемы населения и разрабатывают эффективные способы их разрешения. Однако молодая команда предпринимателей практически всегда сталкивается с такой проблемой, как недостаточность финансовых ресурсов для развития компании. В данной статье рассматриваются возможные источники финансирования стартап-компаний: исследуются их деятельность, преимущества и недостатки. Кроме того, в статье уделяется особое внимание современному состоянию финансирования стартапов в России на примере действующих компаний.

Ключевые слова: Стартап-компании, венчурные фонды, бизнес-ангелы, президентский грант, краудфандинг.

ANALYSIS OF FUNDING SOURCES OF STARTUPS

Ishmuratova A.R.

First-year student

Ufa branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation

Ufa, Russia.

Sheina A.Y.

Associate Professor of “Economics, marketing and management”

Ufa branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation

Ufa, Russia.

Annotation

Startups are the most powerful driving engine for the economy. They rapidly reach on the social problems and find effective solutions on this one. However young entrepreneurs often face with such a problem as the lack of funding for development of their companies. Thus, the possible sources of startup funding is addressed in the report. The author researches the work of these organizations, their strengths and weaknesses. Moreover, the author pay particular attention on the current state of startup funding in Russia, namely, analyze the raking of the most successful programs.

Keywords: Startups, venture capital funds, business angel, presidential grant, crowdfunding.

Множество амбициозных молодых людей на старте реализации своей инновационной бизнес- идеи сталкиваются с такой проблемой, как нехватка

капитала для запуска собственного проекта или для дальнейшего его развития. Государство признает важность финансовой поддержки малого и среднего бизнеса, но тем не менее механизмы, оказывающие финансовую помощь стартапам недоработаны. В основном, только освоившиеся компании, которые уже твёрдо стоят на ногах и имеют свои активы, способны взять кредит в банке под залог своих активов. Однако данная схема не распространяется на компании, которые только находятся на бизнес- старте, так как банки практически не финансируют стартапы. Перед представителями малого бизнеса встает вопрос поиска источника финансирования. Предполагается, что перспективная бизнес-идея и хорошо проработанная бизнес- модель должны привлечь широкий круг инвесторов, что станет возможностью для стартапа.

Основными стратегическими партнёрами на разных стадиях развития стартап-проекта могут стать:

☐ Гранты — это безвозмездная субсидия физическим лицам или компаниям в денежной на форме на осуществление какой-либо деятельности с последующим отчётом об их использовании;

☐ Бизнес- ангелы — это частные инвесторы, оказывающие финансовую поддержку на ранних этапах стартапа;

☐ Венчурные (посевные) фонды — это инвестиционный фонд, отличающийся особым риском, ориентированный на финансировании стартапов на ранних стадиях его развития;

☐ Краудфандинг — это способ коллективного финансирования проектов, при котором деньги на создание нового продукта поступают от пользователей, получающих взамен какие-либо товары или услуги, в том числе итоговый продукт [2].

Необходимо чётко определить стадии развития компании, чтобы разобраться в механизме финансирования компаний. Предприниматели Морган Броун и Лорен Бас выделяют 5 стадий жизненного цикла стартапа [1]:

1. Problem/Solution fit (Проблема/Решение). На этой стадии зарождается бизнес-идея, и встает проблема реализации проекта. Например, для выхода на рынок, необходимо решить ряд подготовительных задач: оценка рисков, сбор команды, тщательная разработка бизнес- модели, а также её презентационную версию для привлечения партнёров. Именно на этой стадии привлекаются посевные фонды.
2. Build MVP (Развитие минимально жизнеспособности продукта). На этом этапе анализируется рынок и поведение покупателя, а также разрабатывается продукт с минимальным функционалом, позволяющим минимизировать риски. На данной стадии бизнес-ангелы, понимая перспективность компании, могут взять под своё крыло.
3. Product/Market fit (Продукт/ Рынок)- подтверждается конкурентоспособность продукта.
4. Scale (масштабирование). На этом этапе компания стремительно расширяется, пополняется новыми кадрами, расширяется рынок сбыта продукции. Финансовой поддержкой уже можно заручиться у венчурных фондов или прибегнуть к краудфандингу.
5. Maturity (зрелость). Компания готова из стадии стартапа перейти к бизнесу. Инвесторы уходят, получив свою прибыль, а компания продолжает функционировать, полагаясь на свой имеющийся капитал.

Каждый год из бюджета РФ на поддержку субъектов малого и среднего бизнеса выделяется определенная сумма денег, которую могут получить в результате конкурсного отбора несколько инноваторов.

Получение гранта достаточно непростая задача, так как конкуренция за данный вид финансовой поддержки очень высока. Например, на первый в 2019 году конкурс на конец марта приходится 9011 проектов [4]. Все эти бизнес-идеи направлены на совершенствование социальной, научной, культурной сфер. Условия получения гранта на развитие малого бизнеса таковы:

1. Необходимо подать заявку на участие в конкурсе;
2. Составить бизнес-план, где указать цели и задачи деятельности, а также финансовую сумму вливаний, необходимая для реализации идеи. В дальнейшем бизнес-план не подлежит корректировке;
3. Предъявить все необходимые документы (свидетельство о государственной регистрации, свидетельство о внесении в реестр субъектов малого предпринимательства, копии учредительных документов, копии всех страниц паспорта).

Также нужно учесть, что спонсоры отдают предпочтение самым оригинальным, инновационным и максимально реалистичным проектам, поэтому, чтобы получить данное вознаграждение, необходимо реально оценивать перспективы своей бизнес-идеи.

Такие источники венчурного финансирования, как бизнес-ангелы и фонды имеют важную схожесть – инвестирование в стартап на начальном этапе, тем не менее их инвестиционная политика имеет разительные отличия. (Таблица 1)

Таблица - Сравнительная характеристика инвестирования бизнес-ангелов и посевных фондов

Критерии сравнения	Венчурные фонды	Бизнес-ангелы
Форма регистрации	Позиционируются как профильные организации. Перед тем, как принимается решение о финансировании стартапа, фонды ранней стадии производят научно-технический,	Частное лицо. Согласие стать инвестором зависит исключительно от его субъективного мнения.

	маркетинговый и юридический экспертизы.	
Этап жизненного цикла, на котором осуществляется инвестирование	Для предоставления средств фонды требуют от компании юридической регистрации, рабочий прототип продукта, чёткий план реализации и продвижения своей компании.	Инвестируют проект на стадии зарождения перспективной идеи. Позже, получив финансовую помощь бизнес-ангела, стартап превращается в компанию, разрабатываются стратегия и бизнес-план.
Продукт инвестирования	Готовы вкладывать средства только в инновационный, технический продукт.	Инвестируют как в конкретный продукт, так и в услуги.
Срок получения финансирования	После подачи заявки проходит 3-6 месяцев, так как необходимо много времени для проведения экспертизы.	Можно получить в быстрый срок.
Взаимодействие со стартапом	Готовы только оказать финансовую поддержку.	Может выступить в качестве ментора: скорректировать бизнес-план, рассказать о подводных камнях

		бизнеса, дать совет по началу реализации проекта.
Возврат инвестиций	Требуют отдачу от инвестиционного портфеля в размере 20-30%.	Могут претендовать на более высокий процент, так как их вложения характеризуются повышенным риском.

Таким образом, из таблицы сравнения видно, что несформировавшимся стартапам, у которых в голове только идея инновационного продукта, логичнее всего обратиться за финансовой поддержкой к бизнес-ангелам, так как в этом случае последние способны не только профинансировать проект, но и помочь в ведении бизнеса, что очень важно на начальном этапе.

В России, рассмотренные выше инвестиционные направления развиты слабо по сравнению со странами-лидерами: США, Китай, Германия, Скандинавские страны. Однако, число заключенных венчурных сделок с каждым годом возрастает на небольшой процент, а также, осваиваются новые фонды, и всё больше бизнес-ангелов появляется на венчурном рынке. По аналитическим данным Dow Jones Venture Source и Wall Street Journal, ещё 10 лет назад доля венчурных инвестиций России на мировом рынке составляла 0,3%. В 2018 года этот показатель поднялся до 8,5% [3]. На сегодняшний день в России успешно функционируют более 100 фондов. Оценка их действий осуществляется посредством составления рейтинга по совершению сделок. В таблице 2 представлены самые активные венчурные фонды России по состоянию на 2018 год. (Таблица 2)

Таблица 2 - Рейтинг самых активных венчурных фондов России за 2018 год. [5]

Венчурный фонд	Сфера инвестирования	Количество проинвестированных компаний за 2018г.	Рынок инвестирования
Runa capital	IT-технологии, образование, здравоохранение.	16 мировых проектов	Международный
I2BF	IT-технологии	15 международных проектов	Международный
Primer Capital	Фармацевтические и биотехнологические проекты	10 международных проектов	Международный
Gagarin capital	Все	9 международных проектов	Международный
Фонд Сколково	Инновационные научные разработки	4 международных проекта	Российский
Almaz Capital	Программное обеспечение SaaS	3 международных проекта	Международный

Разработчику-поисковику на этапе зарождения идеи бессмысленно обращаться за финансовой помощью к венчурным фондам. На стадии “Problem/Solution fit” стартапу лучше обратиться за помощью к бизнес-ангелам, их называют так потому, что они буквально спасают проекты от забвения. Для успешного привлечения как можно больше инвесторов необходимо представить:

1. Резюме бизнес-модели- краткий рассказ о бизнесе, прогнозирование проекта на 3-5 лет по расходам и прибыли, о потенциальных покупателях;
2. Презентация проекта представляет собой подробное изложение резюме, вместе с ним обсуждают инвестиционный меморандум;
3. Описание финансовой модели инновационной компании- информация о предстоящих капитальных расходах, как будет происходить движение денежных средств и балансовый отчет.

Бизнес-ангелы, как и венчурные фонды, отдают предпочтение определённой сфере инвестирования. Согласно данным РВК самыми перспективными направлениями среди ангелов являются ИТ, робототехника, здоровье и медицина. По данным за 2018 год в топ-3 самых активных бизнес-ангелов в России вошли Александр Румянцев (средний чек- 0.05 млн.\$), Богдан Яровой (0,05 млн.\$) и Николай Белых (нет информации) [5].

В последнее время многие молодые предприниматели обращаются к такому успешному способу финансирования, как краудфандинг. Успех этой финансовой модели был многократно продемонстрирован западными примерами, поэтому и в России данная платформа начинает набирать обороты.

Чтобы получить средства, стартапам необходимо максимально эффективно донести информацию до аудитории и заинтересовать как можно больше людей в перспективности проекта. Исходя из вышесказанного, стартапам необходимо выполнить определённые действия:

1. Составить бизнес-план проекта (составить бюджет, оценить ситуацию на рынке, проанализировать конкурентов, выбрать временной горизонт компании, определить целевую аудиторию)
2. Разработать оформление проекта. В современном мире большое внимание уделяется дизайну проекта, а именно, наличию привлекательного логотипа и стильного сайта. Проекты, которые имеют грамотную творческую

подачу, высока вероятность привлечь на свою сторону больше краудфандинговых средств;

3. Провести рекламную кампанию для привлечения дарителей;
4. Провести проектную работу. Проводя краудфандинговую кампанию, стартап берет на себя обязательства перед дарителями, которые необходимо выполнить. Чаще всего под обязательствами подразумевается выплата вознаграждения за участие в проекте.

Чтобы повысить шансы на успех, стартап должен приложить максимум усилий к разработке каждого шага.

В России краудфандинг появился гораздо позже, чем на западном поприще, как было сказано ранее, и развивается менее динамично. В РФ две крупнейшие краудфандинговые платформы:

- Planeta.ru – портал был запущен в 2012 году и за первый год существования сумма привлечённых средств составила 10 млн руб. На данной платформе представлены проекты различных категорий: наука, кино, искусство, музыка, социальное предпринимательство. Planeta.ru самый успешный российский проект, по последним данным, благодаря существованию этого проекта, успешно запустились около 634 бизнес-идей. Рекордсменами по сбору краудфандинговых средств на 2018 год являются группа “Алиса” (собрала 11,3 млн рублей на запись нового альбома), а также проект по изданию книги “Гарри Поттер и методы рационального мышления” (11,5 млн рублей) [6].

- Boomstarter.ru- лауреат премии “стартап года 2012” в номинации “лучший социально-значимый стартап” от бизнес-инкубатора НИУ ВШЭ. Главным отличием Boomstarter от Planet.ru является то, что на первой платформе представлена ещё и категория “технологии”. За всю историю платформы было успешно профинансировано 1877 проектов [7].

Таким образом, все проанализированные источники выступают в качестве финансовых помощников стартап-компаний, но каждый эффективен на определённом этапе развития бизнеса. Например, венчурные фонды часто финансируют компании, ранее проинвестированные бизнес-ангелами, поскольку это взаимодействие лучше подготавливает компании к получению венчурных средств.

Библиографический список:

1. E. Ries. The lean startup. How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses. New York: Crown Business, 2011.
2. Горовая В.В. Практическое пособие по краудфандингу / Под ред. к.э.н. Ф.В. Мурачковского. – Москва, 2016. – 125 с.
3. Insight and analysis of venture capital. Available at: <https://www.wsj.com/pro/venturecapital> (accessed 9 April 2019)
4. Новости [Электронный ресурс]// Официальный сайт “Фонд президентских грантов”. Режим доступа. <https://xn--80afcdbalict6afooklqi5o.xn--p1ai/> (дата обращения: 03.04.2019)
5. Аналитика и исследования [Электронный ресурс]// Официальный сайт “РВК”. Режим доступа. <https://www.rvc.ru> (дата обращения: 26.03.2019)
6. О Planeta.ru [Электронный ресурс]// Официальный сайт “Planeta.ru”. Режим доступа. <https://planeta.ru/> (дата обращения: 02.04.2019)
7. Архив. [Электронный ресурс]// Официальный сайт “Boomstarter”. Режим доступа. <https://boomstarter.ru/> (дата обращения: 02.04.2019)

Оригинальность 99%