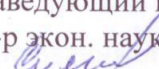


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

Кафедра мировой экономики и международного бизнеса

ДОПУЩЕНО К ЗАЩИТЕ В
ГЭК И ПРОВЕРЕНО НА
ОБЪЕМ ЗАИМСТВОВАНИЯ
Заведующий кафедрой
д-р экон. наук, профессор
 Л.М. Симонова
«23» июня 2016

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ УСПЕШНОСТИ
МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАРТАП КОМПАНИЙ
(магистерская диссертация)

38.04.02 Менеджмент: Международный бизнес

Выполнил
Студентка 2 курса
очной формы обучения



Дубцова
Дарья
Владиславовна

Научный руководитель
канд. экон. наук, доцент



Погодаева
Таисья
Владимировна

Рецензент
Заместитель начальника
управления инвестиционной
политики, начальник отдела
инвестиционной политики
Департамента
инвестиционной политики и
государственной поддержки
предпринимательства
Тюменской области



Романец
Ольга
Николаевна

Тюмень 2016

Работа выполнена на кафедре мировой экономики и международного бизнеса
Финансово-экономического института ТюмГУ
по направлению «Менеджмент»,
магистерская программа «Международный бизнес»

Защита в ГЭК
протокол от 28.06.16 № 3
оценка отлично

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОНЯТИЯ СТАРТАП.....	7
1.1. Стартап компания: сущность, отличительные черты, стадии развития.....	7
1.2. Внешние и внутренние факторы успешности стартапа.....	11
1.3. Стартап-экосистема: элементы, связи.....	23
1.4. Особенности и основные этапы финансирования стартап- проектов.....	27
ГЛАВА 2. РАЗВИТИЕ РЫНКА СТАРТАПОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЗА РУБЕЖОМ: КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ.....	34
2.1. Анализ рынка стартапов в США, Европе и Азии 34	
2.2. Анализ рынка стартапов в Российской Федерации.....	59
2.3. Сравнительный анализ рынков стартапов США, Европы, Азии и России.....	95
ГЛАВА 3. СТАРТАП-ЭКОСИСТЕМА КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР УСПЕШНОСТИ СТАРТАП КОМПАНИЙ.....	99
3.1. Анализ мировых стартап-экосистем.....	99
3.2. Исследование стартап-экосистем Томска, Новосибирска и Санкт- Петербурга.....	103
3.3. Роль университета в формировании стартап-экосистемы.....	107
3.4. Основные рекомендации по развитию рынка стартапов и 121 стартап- экосистем в РФ на основе компаративного анализа	121

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	124
СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ.....	
126	СПИСОК
ЛИТЕРАТУРЫ.....	127
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	135
ВВЕДЕНИЕ	

Решение проблем в области теории и практики инновационного предпринимательства является актуальными во всем мире, поскольку именно от успешной деятельности инновационного бизнеса зависит дальнейшее развитие экономики и улучшение качества жизни населения.

Одним из главных двигателей инновационного развития страны являются стартап-компании, цель которых – создание и представление нового продукта на рынке в различных сферах экономики: Интернет-технологии, биотехнологии, промтех, услуги и др., что способствует развитию экономики и выведению ее на качественно новый уровень.

Так как стартап – достаточно рискованная форма бизнеса, такие компании очень чувствительны к влиянию как внешних, так и внутренних факторов, среди которых, наиболее влиятельным является хорошо отлаженная стартап-экосистема, включающая институты поддержки и консультирования. Главные ее задачи – создание комфортной среды для взаимодействия стартапов с предприятиями, государством, университетами; повышение значимости стартап-компаний на рынке; предоставление открытого доступа к информации; способствование налаживанию связей между инвесторами и стартапами.

Исходя из вышесказанного, выделение и описание ключевых факторов успеха малого инновационного бизнеса представляет собой актуальную задачу, т.к. знание теории и практики по данному вопросу позволяет минимизировать

ошибки, ускорить процесс организации предприятия и выхода его на рынок, эффективно использовать возможности региона, перенять и применить опыт успешных стартапов. Для российской практики – это возможность понять значимость и необходимость осуществления подобной деятельности.

Теоретико - методологической основой исследования в магистерской диссертации послужили научные и практические исследования, а также их результаты, опубликованные в научной и специальной (профессиональной литературе).

В мировой практике механизмы функционирования стартапов исследовали: Э. Рис, Б. Гросс, Э.Кесслер, П. Тиль, Б.Мастерс, С.Бланк, Б.Дорф, П.Ф. Друкер, Р. Кантильон,Ф. фон Хайек, Й.А. Шумпетер, Ж.-Б.Сэй, Ф.Уокер и другие.

Проблемы инновационного предпринимательства рассматривали такие отечественные ученые и специалисты, как И.Г. Дежина, В.В. Киселева, В.В. Масленников, В.Г. Медынский, Б.Г. Салтыков, С.Р. Сидельников, Л.Г. Скамай (Шаршукова), А.Ю. Чепуренко и др.

Информационной базой работы послужили данные российской и зарубежной статистики в области инноваций и предпринимательства, венчурного инвестирования, рынка стартапов в целом, а также малого бизнеса.

Исследования ключевых факторов успеха стартапов построено на анализе исследований таких компаний, как: Compass, Crunchbase, E&Y, Deloitte.

Настоящее исследование направлено на оценку и выявление ключевых факторов, влияющих на эффективную деятельность стартапа, с учетом анализа рынка, готовности населения к риску, опыта в запуске, наличии стимулов, присутствия барьеров.

Целью диссертационного исследования является изучение факторов, влияющих на успешность функционирования стартап-компаний, оценка

эффективности стартап-экосистем в регионах России и разработка практических рекомендаций по повышению эффективности их работы.

Для достижения поставленной цели диссертационного исследования были определены и решены следующие задачи:

- изучение теоретико-методологической базы функционирования стартапкомпаний;
- компаративный анализ рынка стартапов в России и за рубежом;
- оценка влияния стартап-экосистемы на эффективность функционирования инновационного предприятия в России и за рубежом;
- оценка роли университетов как одного из ключевых факторов, влияющих на качество стартап-экосистемы;
- разработка предложений по повышению эффективности деятельности стартапов в Российской Федерации.

Объектом исследования являются факторы успешности стартапкомпаний.

Предметом исследования является совокупность экономических отношений, возникающих в процессе формирования и развития стартапэкосистем.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в проведении компаративного анализа мировых и отечественных стартапэкосистем. Предложена методика оценки эффективности стартап-экосистем, а именно - добавлен ряд факторов, таких как «роль университета» в формировании стартап-экосистемы и «наличие барьеров», препятствующих развитию. На основе анализа проведена оценка влияния предложенных факторов на функционирование стартап-экосистемы.

При выполнении диссертационного исследования были использованы общенаучные методы, такие как: анализ и обобщение, аналогия, синтез, классификация, сравнение.

Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, списка сокращений и приложений. Текст изложен на 143 страницах, содержит 53 рисунка и 14 таблиц. Библиография включает 72 наименования источников.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОНЯТИЯ СТАРТАП

1.1. Теоретические основы стартап компаний: сущность, отличительные черты, стадии развития

Термин стартап впервые появился в 1939 г. в США благодаря выпускникам Стэнфордского университета - Уильяму Хьюлетту и Дэвиду Паккарду, которые организовали свой собственный небольшой проект, назвав его стартапом. [21]

Исходя из истории возникновения термина стартап и первичной сферы его применения можно сделать вывод о том, что стартап - это инновационный, IT или онлайн проект. Это не совсем так - первый стартап заложил основу и механику, но не сферу своего применения. Несмотря на то, что в данный момент в числе самых успешных мировых стартапов находятся именно онлайнсервисы (Facebook, YouTube, MySpace, Wikipedia и т.д.), это обусловлено современными

тенденциями рынка товаров и услуг, но не ограниченными возможностями стартапа.

Главное отличие стартапа от любого бизнеса – это новаторство. Успех запуска стартапа зависит от грамотной реализации маркетинговой программы, стратегического планирования движения рынка и действий фирмы по укреплению ее конкурентных позиций. Стартап запускается с нуля, чтобы в случае успеха стать растиражированной бизнес-моделью, на которой в будущем будут строиться новые бизнесы, использующие полученный уникальный опыт первого проекта.

Чтобы более подробно изучить понятие стартап - компания, рассмотрим несколько определений, представленных в таблице 1.1

Таблица 1.1

Дефиниции категории стартап

Автор / источник	Определение
Стив Бланк	Стартап - это компания или временная организация, созданная для поиска повторяемой и масштабируемой бизнес-модели. [55]
Эрик Райс	Стартап - это созданное людьми предприятие, цель которого разработка новых товаров и услуг в условиях чрезвычайной неопределенности. [4]
Питер Тиль	Стартапы - это достижения вертикального прогресса компании, которые затем могут повторяться и масштабироваться в отличие от достижений горизонтального прогресса, который выражается в тиражировании уже существующих технологий и их глобализацию. [31]
Оксфордский толковый словарь по экономике	Стартап - начало рискованного предприятия или соглашения, чаще всего носящего коммерческий характер. [27]
Англо-русский словарь финансовых терминов	Самая ранняя стадия финансирования новой компании; время, необходимое для начала производства и доведения до оптимального уровня после заключения контракта. [3]
С точки зрения предпринимательства и инновационной деятельности	Стартап входит в определение инновационное Российского Инновация конечный результат законодательства инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, а также нового или усовершенствованного

технологического процесса, используемого в практической деятельности. Процесс создания, освоения, практического применения и распространения инновации - инновационная деятельность.[46]

Источник: составлено автором.

Рассмотренные подходы и определения объединяет основная общая идея — наличие у стартап-компании инновационного характера деятельности, увеличение объемов продаж и прибылей в течение достаточно короткого периода времени с момента запуска проекта.

Так как в России нет специального законодательства и норм, регулирующих стартапы, данное понятие отождествляется с понятием малого инновационного предприятия, деятельность которого регулируется ФЗ № 308 «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», ФЗ №217 «Об инновационной деятельности ВУЗов».

Среди основных отличительных черт стартапа можно выделить следующие:

- новая идея, эффективно решающая проблему целевой аудитории;
- разработка высокотехнологичного продукта;
- короткий операционный жизненный цикл;
- риски инвестирования в стартап мало просчитываемые; - недостаток финансирования.

Эксперты эстонского Фонда содействия развитию предпринимательства выделяют следующие отличия стартапа от других компаний:

- реализация, характеризующаяся высоким уровнем неопределенности проекта создания инновационного товара или услуги;
- инновационность проекта, определяемая использованием инновационной технологии, коммерческой модели или нового способа удовлетворения потребностей клиента;

- существование большого спроса, либо прогнозирование его

скачкообразного роста в краткосрочной перспективе;

- наличие проактивного мышления у создателей стартап - компании, умение обучаться в процессе деятельности, собирать отзывы клиентов;

- высокая производительность и многократный возврат инвестиций за относительно короткий срок. [65]

К основным признакам стартапа относятся:

а) компания-инициатор проекта новичок на рынке – не всегда даже зарегистрирована как юридическое лицо;

б) ресурсы минимальны. Зачастую компания-стартапер даже не располагает стартовым капиталом;

в) идея бизнеса новая, уникальная и часто не имеющая аналогов. Однако полезность её не всегда является очевидной. По статистике 85 % запущенных стартапов прекращают свое развитие, т.к. идеи не представляют никакой пользы для конечного потребителя;

г) развитие проекта и продвижение его на рынок быстрое, агрессивное;

д) большие риски;

е) гибкость (как структуры, так и стратегии, методов, а также направления деятельности). [54]

Эксперты журнала Forbes выделяют такие характеристики стартапа, как:

- предприятие, основанное или преступившее к активной работе не более года назад;

- инновационный бизнес, ломающий традиционные представления о развитии своего сектора;

- коммерческие предприятия с реальным бизнес - планом;

- предприятия не переросшие стадию стартапа, то есть не ставшие уже приобретенными компаниями и проектами, управляемыми частными фондами.
[48]

Как и любой проект, стартап имеет свои стадии развития, которые мы подробно рассмотрим ниже. (см.рис.1.1)

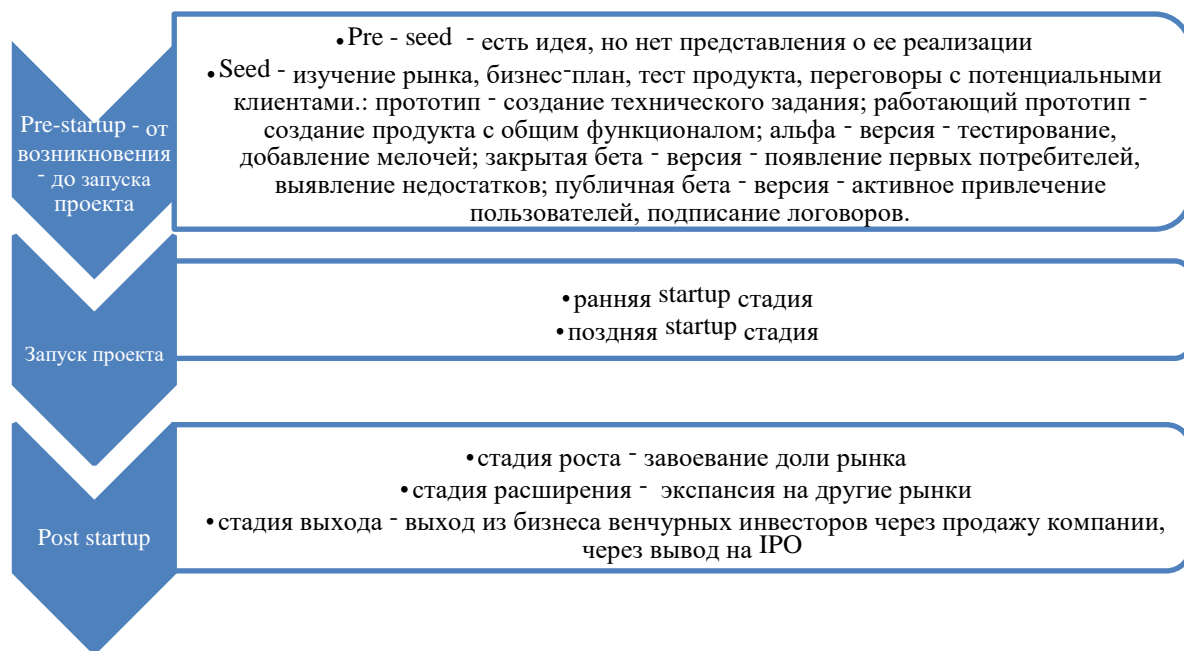


Рисунок.1.1 Стадии развития стартап-компаний

Источник: [66]

Также для каждого стартапа на начальном этапе его развития существует риск оказаться в так называемой «долине смерти», которая характеризуется снижением стоимости компании и падением морального духа ее основателей.

Это момент после запуска продукта и до его самоокупаемости или получения инвестиций.

Существует два типа долин:

- технологическая - происходит в начале развития технологии, на стадии идеи и концепции. Нужны большие средства на проведение исследований и создание прототипа, эти шаги ресурсоемки. Разработка, тестирование, лицензирование, патентование и прочие сложные этапы, тоже зачастую входят именно в эту группу;

- основанная на коммерциализации. Возникает, когда на существующую технологию нужны деньги для масштабирования, внедрения и маркетинга.

Чаще всего в «долину смерти» попадают технологические стартапы по причине формирования несуществующего рынка для своего продукта, а также серьезных, дорогих исследований. Также, стартапы гибнут в «долине смерти» по причине низкого уровня деловой подготовки команды и слабого менеджмента.

Стоит отметить, что стартап не всегда проходит через все выделенные нами стадии, существует возможность перепрыгнуть с одной стадии на другую.

В целом, можно говорить о том, что подготовка и выход продукта/компании на рынок заключается в написании бизнес-плана, поиске инвестора, наборе сотрудников, производстве продукта и его продаже.

В данном пункте мы выяснили сущность понятия стартап, определили признаки и принципы стартапов на основе различных подходов. Также нами были подробно рассмотрены стадии жизненного цикла стартапа.

В следующем пункте мы определим внешние и внутренние факторы, влияющие на создание и развитие стартапа, выявим их характеристики.

1.2. Внешние и внутренние факторы успешности стартапа

Критерии успешности стартапов зависят от стадии развития малого инновационного предприятия, его отраслевой принадлежности, особенностей реализуемых им бизнес-идей.

В данном пункте нами подробно будут рассмотрены внутренние и внешние факторы успеха стартап - компаний.

Начнем рассмотрение с внутренних факторов успешности (таблица 1.2).

Таблица 1.2

Характеристика внутренних факторов успешности стартапа

Фактор успешности

Характеристика

Научно – достижениями НИИ и ориентированных на производство инновационных продуктов технологический или по инновационным технологиям. Определяет уровень новизны и зрелости потенциал технологии. Формирует технологическое превосходство над конкурентами. Влияет	Состояние технологических решений, и их соотношение с современными техникой и
Маркетинговый потенциал	Возможность сбыта инновационных продуктов или технологий на рынке исходя из разработанной бизнес-идеи. Ориентирован на оценку возможного объема продаж и денежного потока исходя из прогноза емкости рынка, поведения потребителей и подходу к стимулированию сбыта. Наиболее сложным пунктом оценки маркетингового потенциала является определение областей возможного применения разработанной технологии. Оценка маркетингового потенциала позволяет прогнозировать шансы на успех исходя из анализа соответствия выводимого на рынок продукта. Маркетинговые аспекты бизнес-идеи должны отражать механизмы, которые транслируют новую технологическую возможность на рынок, а маркетинговый потенциал – оценивать эффективность выбранного подхода к продвижению новых продуктов и технологий на рынке.
Промышленно – производственная соответствия возможностям современного производства, доступности сырьевых и энергетических ресурсов, обеспечения конечного продукта.	Доступ к необходимому технологическому оборудованию, партнерские связи с предприятиями. В отдельных случаях, речь может идти о реализуемости идеи, ее база соответствия требованиям по условиям производства, производительности и техническим параметрам
Человеческий капитал	Уровень готовности инициаторов исходя из анализа их профессиональных компетенций и индивидуально-личностных характеристик, а также уровня компетентности персонала предприятия. Человеческий капитал не только характеризует команду проекта, но и предпринимательские способности лидера, его способность привлекать внешние ресурсы в проект и компетенции по эффективному использованию привлеченных ресурсов. Наряду с формальными признаками компетентности команды стартапа обязательно должна учитываться креативность, оригинальность мышления, критичность, настойчивость, целеустремленность, харизма и др.
Стоимостной потенциал его жизненного цикла. Используются для оценки инвестиционных проектов (чистый дисконтированный доход, срок окупаемости, рентабельность инвестиций и внутренняя норма доходности). Стоимостной потенциал должен постоянно пересматриваться с учетом реального развития предприятия.	Прогноз результатов финансово- хозяйственной деятельности стартапа по стадиям его жизненного цикла. Стоимость стартапа оценивается с помощью стандартных финансовых методов, используемых для оценки инвестиционных проектов (чистый дисконтированный доход, срок окупаемости, рентабельность инвестиций и внутренняя норма доходности). Стоимостной потенциал должен постоянно пересматриваться с учетом реального развития предприятия.

Источник: [16]

Как мы видим, внутренние факторы успешности тесно связаны между собой. Выделение 5 групп факторов позволяет не только прогнозировать успешность создаваемого стартапа, но и выявлять проблемы, в будущем проявляющиеся как риски роста и развития инновационного бизнеса.

Далее мы проанализируем аспекты каждого из 5 внутренних факторов успешности, выделение которых, позволяет стартапу усилить влияние

выбранного фактора на успех деятельности компании. Анализ начнем с научнотехнического и технологического фактора (таблица 1.3).

Таблица 1.3

Перечень основных направлений анализа научно-технического и технологического фактора успешности стартап - компаний

Направление анализа	Исследуемые параметры
Развитие/зрелость идеи стартапа	<ul style="list-style-type: none"> - Стадия жизненного цикла продукта - Стадия жизненного цикла технологии - Стадия жизненного цикла спроса - Стабильность и консерватизм рынка
Конкурентоспособность идеи	<ul style="list-style-type: none"> - Отраслевая принадлежность - Наличие альтернативных технологий и продуктов - Соответствие прогнозно - технологическим тенденциям - Возможность создания гибридных товаров и возможность производства нескольких продуктов - Возможность использования технологии в других отраслях
Качество	<ul style="list-style-type: none"> - Назначение - Надежность - Эстетические параметры - Эргономические параметры - Экологические параметры - Безопасность
Защищенность интеллектуальной собственности и патентная чистота	<ul style="list-style-type: none"> - Способ защиты идеи стартапа (патенты, ноу-хау и др.) - Уровень защиты коммерческой тайны - Отсутствие смежных прав

Источник: [16]

При оценке научно-технического и технологического фактора, необходимо выявить, насколько выводимая на рынок технология может быть применена при существующих технологических, производственных, экологических, этических и других ограничениях. Чем больше идея стартапа подходит для существующей производственно-технологической системы, тем меньше она вызывает опасений со стороны потребителей и тем проще для нее привлечь партнеров и инвесторов.

Научно-технический уровень идеи стартапа включает в себя: оценку научной новизны, патентной чистоты, глубины научной проработки. На ранних стадиях жизненного цикла для предприятия актуальным является определение возможности получения или иного способа защиты технологии.

Анализ такого фактора как маркетинговый потенциал стартапа позволяет понять, есть ли у предприятия реальный шанс на успех, соответствует ли выводимый на рынок продукт или технология ожиданиям потребителей.

(таблица 1.4)

Таблица 1.4

Направления оценки фактора маркетингового потенциала стартапа

Направление анализа	Исследуемые параметры
Рыночная ситуация	<ul style="list-style-type: none"> - Размер рынка, объем рынка - Темпы роста рынка - Доля рынка - Стабильность спроса - Процессы покупки
Конкуренция	<ul style="list-style-type: none"> - Количество конкурентов и их относительные размеры - Масштаб конкуренции - Сила конкурентного давления - Возможность появления товаров-заменителей - Характер конкуренции - Инновационность отрасли - Прибыльность отрасли - Легкость вхождения в отрасль и выхода из нее
Поведение потребителей	<ul style="list-style-type: none"> - Количество покупателей - Платежеспособность потребителей - Финансовые возможности потребителей - Региональная специфика спроса - Отраслевая специфика спроса - Мотивы покупки

Источник: [16]

Промышленно-производственная база стартапа включает не только наличие и возможность доступа к оборудованию, но и возможность привлечения необходимых материально-технических и топливноэнергетических ресурсов, обеспечивающих возможность функционирования и развития малого инновационного предприятия.

В таблице 1.5 приведен список направлений оценки промышленно-производственной базы стартапа.

Таблица 1.5

Направления оценки промышленно – производственной базы стартапа

Направление анализа	Исследуемые параметры
Оборудование	<ul style="list-style-type: none"> - Состав доступного оборудования - Способ доступа к оборудованию (собственность или планируемое приобретение в собственность, аренда или лизинг) - Использование производственной мощности - Наличие партнеров по производственной кооперации и их характеристика - Состояние рынка сырья, материалов, энергоресурсов - Условия и сроки поставки ресурсов - Обеспеченность сырьем, материалами, комплектующими - Обеспеченность энергоресурсами
Качество	<ul style="list-style-type: none"> - Стандартизация (государственный стандарт РФ, международный стандарт, межгосударственный стандарт, стандарт отрасли, стандарт предприятия) - Сертификация (добровольная, обязательная)
Организация производства	<ul style="list-style-type: none"> - Организационно-технический уровень производства - Механизация и автоматизация производства - Возраст оборудования - Фондовооруженность труда - Фондоемкость и фондоотдача - Износ активной части основных фондов - Обновление основных фондов

Источник: [16]

Человеческий капитал является важнейшим фактором успеха стартапов. При анализе человеческого капитала большое значение имеет «многопрофильность» команды – наличие разных функциональных направлений: технологов, инженеров, финансовых специалистов, предпринимателей и др., обладающих достаточными компетенциями для эффективного управления малым инновационным предприятием. Немаловажную роль играют также социально - личные свойства инициаторов стартапа (таблица 1.6)

Таблица 1.6

Направления оценки человеческого капитала стартапа

Направление анализа	Исследуемые параметры
Базовые компетенции	<ul style="list-style-type: none"> - Базовое образование - Дополнительное образование (проф. переподготовка, курсы и др.) - Сертификация, стажировки
Профессиональные навыки и качества	<ul style="list-style-type: none"> - Опыт работы - Стаж работы - Роль в проекте - Способность реализации в команде - Квалификация, компетентность - Деловая репутация
Социально – личные навыки и качества	<ul style="list-style-type: none"> - Коммуникабельность - Открытость - Круг интересов - Круг партнеров, деловые связи

Источник: [16]

В целом, ключевым фактором успешности человеческого капитала в стартапе является сплоченная и эффективная команда. Чтобы ее сформировать, необходимо придерживаться следующих правил:

- учредителей стартапа не должно быть больше 3 чел. На первых порах они получают доходы только в том объеме, который нужен им для «биологического выживания», все свободные средства должны направляться на развитие дела. Они должны быть единомышленниками, которые могут плодотворно работать вместе и способны понимать друг друга. Кроме того, между учредителями нужно распределить обязанности, поэтому они должны обладать знаниями в различных областях. Один из учредителей должен быть готов принять на себя ответственность и обязанности лидера, а остальные должны быть готовы подчиняться и исполнять эти решения;

- подбор наемных работников. На каждую должность следует брать того, кто является достаточно квалифицированным и знает свою работу.

Необходимо адекватно определить минимальную численность персонала для выполнения всех задач и обязанностей;

- основной капитал стартапа – полезные связи и знакомства. Лидер команды должен проводить достаточно времени на инновационных мероприятиях, заводя полезные знакомства и формируя связи.

Билл Гросс - основатель и ментор многих успешных стартапов, решил исследовать тему внутренних факторов успешности стартапов более подробно и выделил свои критерии успешности. (см. рис.1.2.)

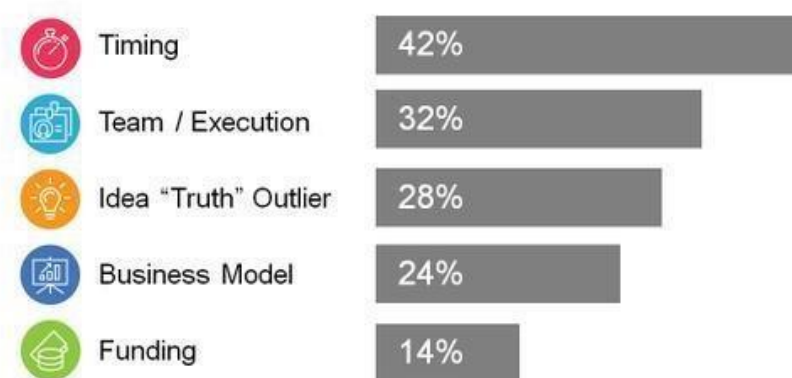


Рисунок 1. 2 Топ - 5 внутренних факторов успешности стартап компаний

Источник: [5]

а) timing (время) - выбор наиболее выгодного момента выхода на рынок. Своевременность выхода продукта на рынок, признание его на рынке и отсутствие большого количества конкурентов являются основными критериями;

б) team/Execution (команда) - успеху стартапов способствует молодость стартаперов, их увлеченность идеей и делом, упорный труд;

в) idea (идея) - основным ресурсом для создания нового стартапа служит хорошая новаторская идея. Сама идея, не имеющая никакого материального воплощения, а существующая только на бумаге или на словах, может стоить очень много. Другим фактором успешности этой идеи является ее востребованность, т.к. идея может быть необычной и новой, но пользы от нее будет минимум;

г) business model (бизнес – модель) - для стартапа важно четкое понимание действия всех бизнес-процессов, понимание канала доходов и расходов и др.;

д) funding (финансирование) - финансовая поддержка стартапов, а также грамотное распределение финансовых ресурсов является важным для осуществления деятельности любой стартап - компании. [5]

Каждый из перечисленных внутренних факторов успешности стартапа отражает его способность и готовность к успешному развитию.

В современной экономике прослеживается тенденция к применению концепции бережливого стартапа, которая в свою очередь, является одним из факторов внутренней успешности компании.

Бережливый стартап — это подход к созданию компании, разработки и выведения на рынок новых продуктов и услуг, который основывается на таких понятиях как научный подход к менеджменту стартапов, подтвержденное обучение, проведение экспериментов, итеративный выпуск продуктов для сокращения цикла разработки, измерение прогресса, и получение ценной обратной связи от клиентов. Используя этот подход компании могут проектировать продукты и услуги, которые бы соответствовали ожиданиям и потребностям клиентов без необходимости большого объёма первичного финансирования или затратных продуктовых запусков. [40]

Концепция бережливого стартапа исходит из трех принципов:

- во-первых, предприниматели не тратят месяцы на планирование и исследования, а исходят из того, что у них есть непроверенные гипотезы — интересные предположения. Поэтому, вместо бизнес-планов, гипотезы излагаются в наброске бизнес-модели. Это диаграмма, на которой показывается, как компания предполагает работать в интересах потребителей и себя самой;

- во-вторых, бережливые стартапы постоянно тестируют свои гипотезы, анализируя отзывы потребителей; этот принцип называется «разработкой с помощью потребителей». Они собирают отзывы вероятных

пользователей, покупателей и партнеров обо всех элементах бизнес-модели, в том числе о характеристиках продукта, ценообразовании, дистрибуции и стратегиях привлечения клиентов. Главное здесь — находчивость и скорость: новое предприятие быстро делает минимально жизнеспособный продукт и сразу же получает отзывы. Затем, опираясь на эту информацию, начинает цикл снова, тестирует усовершенствованное решение и корректирует идеи, которые оказались неудачными;

- в-третьих, принцип бережливого стартапа иногда называют гибкой разработкой - она предполагает постоянное взаимодействие с пользователями и учет их замечаний. Этот метод экономит время и ресурсы, поскольку продукт создается итеративно и пошагово: стартапы последовательно тестируют минимально жизнеспособные решения.

В качестве примера бережливого стартапа можно привести компанию Blue River Technology. Основатели компании хотели производить роботов — укладчиков газона для больших пространств. Побеседовав за десять недель с сотней вероятных клиентов, они выяснили, что те, на которых они было нацелились — речь шла о гольф-клубах с их площадками для игры в гольф, — не в восторге от их идеи. Но потом они стали опрашивать фермеров, и оказалось, что в сельском хозяйстве существует огромный спрос на нехимические способы удаления сорняков. Компания быстро переориентировалась, и через десять недель Blue River разработала и протестировала опытный образец. Еще через девять месяцев стартап получил более 3 млн. долл. венчурных инвестиций. И еще девять месяцев отвел себе на создание полностью готового для продажи продукта.

Применение данного метода к портфелю стартапов позволит снизить доли неудач стартапов, что ощутимо повлияет на экономику. Концепция бережливого стартапа устраняет высокие издержки на привлечение первого клиента и еще

большие на создание никому не нужного продукта, а также, длинный цикл разработки проекта. Новый метод помогает стартапам выпускать действительно нужную людям продукцию гораздо быстрее и дешевле, чем при традиционных способах. Она отменяет и такое фактор, как небольшое количество людей, готовых рисковать, так как основание нового предприятия становится делом все менее рискованным.

Более того, принципы бережливого стартапа годятся не только для молодых наукоемких предприятий. Последние 20 лет корпорации повышают свою эффективность, сокращая издержки. Практически любая крупная компания сейчас уже понимает, что надо противостоять постоянно нарастающей внешней угрозе, а для этого нельзя прекращать инновационную деятельность.

Например, Energy Storage, подразделение GE, на основе этой концепции преобразует свою инновационную деятельность. В 2010 году глава подразделения, понял, что новый аккумулятор, изобретенный инженерами Energy Storage, может «подорвать» отрасль. В русле прежней бизнес-логики надо было бы строить завод, наращивать производство и выпускать новые аккумуляторы как «расширение» традиционного продукта. Но глава начал с другого — с поиска бизнес-модели и выявления потребителей. Он и его заместители лично встретились с десятками потенциальных клиентов — представителями глобальных компаний, чтобы понять, каким может быть рынок для новых аккумуляторов. Сотрудники отдела продаж слушали потребителей, которые рассказывали им о своих проблемах и о том, что их не устраивает в нынешних батареях. Собрав информацию, они отказались от целевого сегмента, на который ориентировались прежде всего (это были центры обработки данных), и нашли новый — коммунальные предприятия. Кроме того, они сузили широкий клиентский сегмент — телекоммуникационные компании, ограничив его провайдерами услуг мобильной связи в развивающихся странах с их

ненадежными электросетями. В конце концов GE вложила деньги в строительство современного завода для производства батарей. Как следует из сообщений в СМИ, спрос на новые батареи так велик, что GE уже приходится регулировать поток заказов. [19]

Рассмотрев сущность стартапов в традиционном понимании, а также концепцию бережливого стартапа, можно составить сравнительную таблицу подходов к организации стартап-компаний. (таблица 1.7)

Таблица 1.7

Сравнительная таблица традиционного и бережливого стартапа

Бережливый	Традиционный
Стратегия	
Бизнес-модель, ведомая гипотезой	Бизнес план, ведомый реализацией
Процесс разработки нового продукта	
Развитие клиента, покинуть офис и испытать маркетинга, следующего линейному, пошаговому	Продукт менеджмент. Подготовка предложения для гипотезы
	плану
Инженерия	
Гибкая методология разработки. Итеративное создание продукта	Гибкая или водопадная методология разработки. пошаговое создание продукта итеративным методом или предложением полной спецификации еще до начала создания
Организация	
Команды по развитию клиента и по гибким требованиям при приеме на работу: исполнительность	Деление на функциональные департаменты. разработкам. Требования при приеме на работу: опыт и обучаемость, смекалка, скорость
Финансовая отчетность	
Только то, что необходимо. Издержки на потребителя, ценность баланс, отчет о движении денежных средств, текучка, вирусный подход	Бухгалтерский учет. Отчет о прибылях и убытках, привлечение продолжительности жизни потребителя,
Неудача	
Ожидаема. Исправляется путем пересмотра идей, которые не работают увольнения управляющих	Исключительный случай. Исправляется путем ухода от
Скорость	
Высокая. Работа с «подходящими» данными	Неторопливо. Работа с «полным» пакетом данных

Источник: [40]

Далее перейдем к рассмотрению внешних факторов успешности стартапов, среди которых можно выделить следующие:

- наличие эффективно работающей стартап – экосистемы. (более подробно будет рассмотрена нами в п.1.3.);

- высокая – и возрастающая – доступность Интернета. Цена входа для новых бизнесов снизилась, инновации появляются по всему миру, и конкуренция растет. Волна прорывных инноваций не только проходит через технологические рынки, но и разрушает множество, сформированных и предсказуемых индустрий (газеты, энергетика, развлечения, образование, строительство, транспорт, финансы, ритейл, правительство);

- экономическая ситуация. Экономика переживает великий переход от индустриальной к информационной революции. Конкуренция возрастает: благодаря экономической либерализации и снижению цены входа. Также важное значение имеет стадия экономического цикла в стране реализации стартапа, т.к. кризисное состояние может оказать отрицательное воздействие как на спрос, так и на финансирование выпускаемого продукта;

- политическая ситуация. При выборе страны основания стартапа необходимо изучить законодательные акты, касающиеся выбранного вида деятельности, определить уровень лояльности и поддержки стартап компаний государством, уровень развитости государства и населения;

- информационная прозрачность. Доступность информации на всех уровнях не позволяет компаниям самостоятельно формировать бренд – потребитель может быстро найти лучшую цену и негативные отзывы. Даже если вы занимаете нишу, где еще нет информационной прозрачности, то нужно иметь в виду, что в ближайшее время все может измениться. Если в индустриальную эру бизнес опирался на продажи и маркетинг, то в информационную эру акцент на дизайн и инжиниринг позволяет создать более успешный продукт, который выиграет гонку в условиях информационной прозрачности;

- потребление. Люди меньше покупают новое и чаще продают ненужное на сервисах. Сервисы каршеринга и дешевое такси позволяют многим отказаться от личных автомобилей. Подъем Renting Economy связан не только с бережливостью в условиях неустойчивого экономического положения, но и с возрастающей экологической осознанностью. Также, необходимо учитывать уровень развитости населения и готовность воспринять, и применить выпускаемый стартапом продукт;

- прорывные инновации. Глобализация и развитие экономики значительными темпами приводит к тому, что на рынке будут задерживаться фирмы, постоянно осуществляющие инновации. Прорывные инновации требуют абсолютно новых подходов к работе, инструментов и культуры. Роль технологического предпринимательства в глобальной экономике значительнее, чем когда-либо – очевидно, что оно станет двигателем для перехода в новую экономическую эру;

- «голубые фишки». В процессе экономической эволюции их место заняли стартапы. Средняя продолжительность жизни компаний из списка S&P 500 снизилась с 65 до 15 лет с 1920 – это означает закат «голубых фишек» и возрастание роли стартапов в экономике. Социальная эволюция сейчас зависит от прорывных инноваций, которые предлагают обществу технологические стартапы. Поэтому роль глобальной экосистемы стартапов огромна [8];

- финансирование. Один из наиболее важных факторов успешности стартапа. Умение найти инвестора – одна из главных задач компании, для ее существования и развития. В зависимости от стадии жизненного цикла выделяют разные виды инвесторов. Процесс финансирования стартапа будет рассмотрен нами в п.1.4.

В данном пункте нами были проанализированы внешние и внутренние факторы, оказывающие влияние на успешность стартапов; выявлены

особенности концепции бережливого стартапа, как внутреннего фактора успешности и традиционного.

Одними из основных внешних факторов нами были выделены – наличие эффективно работающей стартап - экосистемы и финансирование. В п.1.3. и 1.4. мы рассмотрим влияние данных факторов на деятельность стартап - компаний.

1.3. Стартап-экосистема: элементы, связи

Как мы выделили в п.1.2. одним из главных внешних факторов успешности является наличие эффективно работающей стартап-экосистемы.

В нее входят: университеты и бизнес-школы, технопарки, грантовые программы, сообщества бизнес-ангелов и фонды, бизнес-инкубаторы и акселераторы, площадки для краудфандинга и акционерного краудфандинга, отраслевые конференции и конкурсы, профессиональное сообщество.

Проанализируем функции каждой составляющей успешной стартап-экосистемы, а также выделим их основные отличия. (таблица 1.8)

Таблица 1.8

Сравнительная характеристика основных институтов поддержки стартапов

Институт	Определение	Отличительные черты	Примеры эффективных институтов в России	Примеры эффективных институтов за рубежом

Университет	Высшее учебное заведение, где готовятся специалисты по фундаментальным и многим прикладным наукам. Как правило, осуществляет и научно-исследовательскую работу. В России участие университетов в организации стартапа регулируется законом от 2.08.2009 № 217 - ФЗ	1) возможность вовлечения студентов в предпринимательскую деятельность 2) создание акселераторов на базе ВУЗа 3) предоставление грантов, использование фондов 4) возможность использования полезных знакомств 5) соучредитель стартапа	Финансовый университет при Правительстве РФ, Московский государственный университет	Массачусетский технологический институт, Стэнфордский университет, Университет Калифорнии, Университет Беркли и др.
Технопарк	Организация, создающая материальнотехническую, экономическую, информационную и социальную базу для становления развития и поддержки МИП и фирм, производственное освоение новых знаний и научных технологий.	1) на льготных условиях услуги ИКТ, бухгалтерские и юридические услуги 2) льготные кредиты 3) возникает на базе ВУЗа или научного центра, 4) ориентирован на инновационный бизнес 5) возможность использования инновационного оборудования	«Томский научнотехнологический парк», Технопарк МГУ, Технопарк города Зеленоград, Тюменский технопарк	Технопарк Университета Хэриот-Уатт, Эдинбург; Научный парк Тринитиколледжа, Кембридж; Левен-ла-Нев, Бельгия; София-Антиполис в Ницце, ЗИРСТ в Гренобле
Грантовая программа	Безвозмездные субсидии предприятиям, физическим лицам.	Примеры использования грантов: обучение, проведение исследований, малобюджетные проекты. Могут исполнять функции бизнес – ангелов.	Microsoft BizSpark, фонд Zimin Foundation, Сколково, Фонд Бортника, Фонд поддержки НИУ ВШЭ	SBIR, STTR, A*STAR, SPRING SEEDS
Бизнес – ангел	Частные венчурные инвесторы, обеспечивающий финансовую и экспертную поддержку компаний на ранних этапах развития.	Бизнес-ангелы инвестируют в компании напрямую и оперируют собственным капиталом. Вкладывают средства в обмен на долю в бизнесе.	Частные инвесторы, Национальная ассоциация бизнес-ангелов, содружество бизнес-ангелов	European Business Angels Network, Business Angels International, частные инвесторы

Продолжение таблицы 1.8.

Институт	Определение	Отличительные черты	Примеры эффективных институтов в России	Примеры эффективных институтов за рубежом
Бизнес – инкубатор	Организация, занимающаяся поддержкой стартаппроектов молодых предпринимателей на всех этапах развития: от разработки идеи до её коммерциализации.	1) рабочие места 2) существует на дотации 3) не берет с проекта долю за участие 4) ориентирован на посторонних клиентов 5) реализует различные проекты 6) консалтинговые услуги 7) офисные помещения по символическим ценам 8) техническая эксплуатация здания инкубатора; 9) доступ к информационным базам данных; 10) встречи с наставниками 11) частичное финансирование 12) срок пребывания до 3 лет	Бизнесинкубатор Академии народного хозяйства, Бизнесинкубатор ГУВШЭ, Инкубатор «Ингрия», Бизнесинкубатор МГУ, Инкубатор РЭУ им. Плеханова	Seedcamp., Techstars, Excelebrate Labs, Hubraum
Бизнес - акселератор	Институт поддержки стартапов. Понятие описывает как учреждения, так и организованные ими программы интенсивного развития компаний через менторство, обучение, финансовую и экспертную поддержку в обмен на долю в капитале компании	1) начальное финансирование 2) репутация 3) обратная связь 4) обучение и менторство 5) выход на инвесторов 6) существует на деньги фондов 7) обеспечивает процесс превращения проекта в эффективный бизнес 8) быстрая и эффективная помощь – развитие проекта в самые короткие сроки 9) специализируются в основном на интернет-проектах 10) четкая временная программа развития 11) стартап должен быть юридически оформлен	Акселератор ФР ИИ, Generations, Pulsar Ventures, API Moscow, Global TechInnovations, FutureLabs	500 Startups, Y Combinator, Disney
Площадка для краудфандинга	Коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги, как правило через Интернет, чтобы поддержать усилия	1) разнонаправленные проекты 2) сбор средств через Интернет 3) безвозмездность 4) необходимо собственное продвижение для привлечения средств	Planeta.ru, BoomStarter, ThankYou, Круги, Русини, Смирупонитке	Kickstarter, IndieGoGo, RocketHub, PeerBackers, Boomerang

	других людей или организаций.			
--	-------------------------------	--	--	--

Продолжение таблицы 1.8.

Институт	Определение	Отличительные черты	Примеры эффективных институтов в России	Примеры эффективных институтов за рубежом	Примеры Отраслевые
соревнование, образование связей 3)поиск потенциальных STARTUP DAY,выдающегося претендента на победу.	1) маркетинг Startups Festival, VLADIVOSTOK Start Path Global	Startup Village, Spark.me, Apps Conference,Startup р AddVenture; выделить наиболее 4) получение отзывов 5)финансирование или стартапа Sauna,	конференции, конкурсы выделить наиболее Startup Tour;Startup Стартапгода, Web&Tech Ready Премия Рунета,	соискательство 2) лиц, с целью клиентов , Seedstars World, поддержка	

Источник: составлено автором

Одним из главных компонентов эффективной стартап-экосистемы является атмосфера открытости, доверия, честности, прозрачности высокоинтеллектуальных достижений, терпимости к неудачам и бескорыстной помощи в бизнесе.

Сообщество стартапов, инвесторов, наставников и консультантов должно быть полностью заинтересовано в том, чтобы платить добром, помогать друг другу и добиваться успеха так, чтобы со временем его почувствовал каждый. Этот настрой – самое важное и наиболее труднодостижимое требование для создания стартап - экосистемы, благотворной для инноваций.

В данном пункте нами были рассмотрены теоретические аспекты стартап – экосистемы. В главе 3 мы проведем подробный анализ самых эффективных стартап-экосистем, в том числе будет рассмотрена и Московская стартапэкосистема, которая входит в ТОП - 20 и занимает 13 позицию. Также мы

исследуем стартап-экосистемы таких российских городов как: Томск, СанктПетербург и Новосибирск.

Как мы выяснили, само существование стартапа, а также эффективная деятельность стартап-экосистемы во многом зависит от финансирования. В п.1.4. нами будут выявлены особенности, главные участники и основные этапы финансирования стартап проектов.

1.4. Особенности и основные этапы финансирования стартап - проектов

Сложившаяся практика венчурных инвестиций предполагает несколько этапов финансирования стартапов, на каждом из которых компания привлекает достаточно средств для поддержания роста и достижения следующего раунда инвестиций (см.рис.1.3.) кратный рост компании между инвестиционными раундами, делающий стартап привлекательным для нового инвестора.



Рисунок 1.3 Этапы финансирования стартапа

Источник: [39]

На начальной и самой сложной стадии, характеризующейся «долиной смерти», осуществляются посевные инвестиции в стартап – денежные средства, вкладываемые в организации, которые существуют на начальной стадии своего развития. Такие инвестиции осуществляются с учетом высокого потенциала эффективности организации и являются достаточно рисковыми. Средний объем инвестиций на посевной стадии составляет 50-100 тысяч долларов для интернет-стартапов, 100-200 тысяч для высокотехнологичных разработок, 300500 тысяч для компаний из отрасли «чистых технологий» и более 1 миллиона долларов для разработчиков из области биотехнологий. Среди посевных инвестиций можно выделить:

- посевной фонд – тип инвесторов для стартапов, которые финансируют проекты в посевной стадии. Вкладываются когда: компания зарегистрирована как юридическое лицо, команда стартапа уже сформирована; идея стартапа полностью оформлена, существует рабочий прототип продукта; у компании имеется четкий план дальнейшего развития.

На средства, полученные от фонда посевных инвестиций, запускают первую очередь производства, создают пробные образцы продукта, заказывают консалтинговые и аудиторские услуги. Посевные фонды функционируют в виде обществ с ограниченной ответственностью. В России посевные фонды представляют собой профильные организации. Принятие инвестиционных решений в фондах ранних стадий происходит более прозрачно и объективно. Для оценки проектов прибегают к юридической, финансовой, маркетинговой и научно-технической экспертизе. Между подачей заявки в посевной фонд и первым денежным траншем период ожидания составляет от 3 до 6 месяцев, так как много времени отнимают экспертизы;

- бизнес – ангел – инвестор, который вкладывается в проект, даже если в наличии есть только идея. Только потом за средства бизнес-ангела стартап

превращается в компанию, разрабатывается бизнес-план и стратегия компании. Это частное лицо. Его согласие или отказ стать инвестором зачастую зависит исключительно от его субъективного мнения о стартапе, продукте и компании. Обратившись к бизнес-ангелу финансирование можно получить в относительно быстрый срок. [39] Входящий в капитал компании бизнес-ангел обычно получает место в совете директоров и возможность блокировать решения основателей, которые сочтёт неразумными. Ангельская помощь — это не только финансы, но и полезные связи в мире бизнеса, деловые навыки, знания;

- государственные фонды. Недостаток данных инвестиций состоит в том, что государство будет в первую очередь поддерживать те проекты, которые приоритетны для развития Вашего региона;

- гранты - безвозмездная субсидия предприятиям, организациям и физическим лицам в денежной или натуральной форме на проведение научных или других исследований, опытно-конструкторских работ, на обучение, лечение и другие цели с последующим отчетом об их использовании. На сегодняшний день 5 самых известных фондов, выдающих гранты в РФ: Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, гранты от фонда «Сколково», грант от Правительства Москвы для малого бизнеса, гранты для молодых стартаперов от социальной сети «ВКонтакте», грант от компании Microsoft; [10] -

семья, друзья, родственники.

Следующая стадия финансирования включает в себя финансирование со стороны венчурных фондов, фондов прямых инвестиций и банковских кредитов. Средний объем инвестиций до 100 млн. долл. Рассмотрим каждый из видов инвестиций более подробно:

- венчурные фонды - коммерческие финансовые организации, основная цель которых - аккумулирование на своих счетах финансовые средства и

инвестирование их в наиболее интересные инвестиционные проекты с целью получения прибыли. Обычно в качестве учредителей и инвесторов венчурных фондов выступают банки, крупные корпорации, пенсионные фонды, страховые компании и частные лица. Опыт менеджеров компании — главный критерий при оценке перспектив вероятности получения финансирования. Предприниматель передает некоторую часть собственности и контроля над бизнесом инвестору.

Следует отметить тот факт, что после принятия "положительного решения" по рассматриваемому проекту, эксперты фонда изначально занижают рыночную стоимость предприятия, но хозяевам бизнеса ничего не остается, как соглашаться с их доводами. Многие венчурные фонды ограничиваются «блокирующим» пакетом акций (25 % + 1 акция) и не участвуют в оперативном управлении.

По прошествии 5-7 лет от момента инвестирования, когда активы акционерного общества заметно выросли, венчурный фонд продает свои акции (или долю) общества совладельцам или третьим лицам зарабатывая на этой операции в процентном соотношении суммы, в несколько раз превышающие доходность по обычным финансовым операциям; [47]

- фонд прямых инвестиций. Фонды прямых инвестиций идейно очень близки к венчурным фондам: те же инвестиции в непубличные компании, их финансирование через выпуски ценных бумаг, а затем продажа этих бумаг и «выход в деньги». Но, несмотря на «похожесть», различия у этих видов фондов все же имеются. Можно сказать, что требования к фондам прямых инвестиций жестче и предусматривают больше ограничений.

Первое отличие состоит в том, что фонды прямых инвестиций могут финансировать только в акционерные общества путем выкупа дополнительных эмиссий всех акций или выкупа облигаций, в то время как венчурные фонды, кроме ПАО и непубличного АО, могут инвестировать в ООО.

Инвесторам фонда прямых инвестиций законодательно запрещено выступать учредителями компании – объекта для инвестирования и участвовать в первичном размещении ее акций. Как правило, фонды прямых инвестиций стремятся приобрести контрольный пакет акций компании – объекта инвестирования. А если так, то руководство компанией ложится на управляющих фондом; [63]

- банковский кредит -

определенная сумма денег, даваемая банком займы клиенту, как правило, на установленный срок и подопределенный процент. В большинстве случаев банки требуют обеспечения ссуд, если банк полагает, что кредитование компании связано с небольшим риском, ссуда может быть и не обеспеченной.[58] Банковский кредит под стартап предприниматели рассматривают как наименее привлекательный вариант получения денег на начало деятельности. Причина не только в высоких процентных ставках, а главным образом в сложности и длительности получения подобного займа. Финансовые учреждения весьма неохотно кредитуют молодых, неоформившихся бизнесменов, так как риск невозврата выданных денег очень велик. Потребуется детальный бизнес-план, а также гарантии возврата денег. Это может быть залог или гарантия поручителя. Очень действенно предоставить в качестве залога недвижимость. Еще один вариант получить денежную поддержку банка под стартап - поручительство солидной и высокорентабельной компании, которая в случае провала предприятия вернет финансовому учреждению ссуженную сумму. Участие поручителя в получении банковского кредита неотъемлемый элемент положительного решения в вопросе кредитования нового проекта. [45]

Также, в последнее время набирает обороты такой способ финансирования как краудфандинг или коллективное финансирование – современный

экономический феномен, стремительно набирающий популярность за рубежом и в нашей стране.

Краудфандинг является механизмом сбора средств с помощью специальных площадок в сети интернет среди широкой аудитории. Примерами таких площадок за рубежом являются: Kickstarter (USA), Indiegogo (USA), Crowdcube (UK), Seedrs (UK), Seedmatch (DE), Bergfürst (DE), Wised (FR). В России: Planeta (RU), Boomstarter (RU).

Субъектами в этом процессе являются дарители и инициаторы проекта. Площадка выступает в роли посредника между обозначенными субъектами. Инициатор проекта рассказывает о своей задумке на площадке и затем начинается сбор средств. Тем самым существенно упрощается доступ к денежным средствам для людей с бизнес-идеями. Отсюда следует, что краудфандинг позволяет повысить деловую активность и увеличить количество стартапов и малых предприятий. С появлением краудфандинга меняется сам подход к финансированию проектов. Ведущие экономические организации рассматривают краудфандинг, как серьёзный источник средств для финансирования стартапов. Так по прогнозам всемирного банка, рыночный потенциал этого феномена оценивается в 90-96 млрд. долларов США в 2025 году.

Сегодня краудфандинг и его применение в основном изучается за рубежом. Это соответствует географии распространения дарителей и проектов (более 60 % средств, привлечённых с помощью краудфандинга приходится на США). Тем не менее, краудфандинг существенно отличается от других методов финансирования – иначе проявляет себя зависимость *spatial proximity* (пространственная близость).

Например, для венчурного финансирования расстояние между субъектами в среднем не превышает 80 миль. Краудфандинг позволяет увеличить его до 3000 миль и, в результате, преодолеть географические барьеры финансирования

стартапов. Социальные сети также способствуют успешности финансирования – с увеличением количества контактов растёт вероятность успеха проекта. [50] Говоря о законодательной базе использования краудфандинга стоит отметить, что в РФ коллективное финансирование осуществляется на основе ст. 572 Гражданского кодекса РФ о договоре дарения.

Краудфандинговые площадки могут быть использованы не только в качестве финансирования стартапа, но и для тестирования маркетинга и проведения рекламной кампании:

- реклама. Во время краудфандинговой кампании проект просматривают миллионы человек. Более того, налицо эффект домино – чем больше человек узнают об интересном стартапе, тем больше темпы роста его аудитории. Ведущие СМИ публикуют в своих изданиях информацию о самых интересных проектах, тем самым привлекая ещё большее количество человек;

- маркетинг. Во время проведения раунда краудфандинговой кампании инициаторы, помимо денежных средств, получают и отзывы от будущих покупателей, потенциальных клиентов и заинтересованных лиц о желаемых свойствах товара или услуги, которую готовят инициаторы. Используя эту информацию можно совершенствовать создаваемый продукт и выявлять свою категорию потребителей. [49]

Таким образом, различают несколько видов финансирования деятельности стартапа в зависимости от стадии жизнедеятельности, юридической формы и готовности передать часть правления в чужие руки. У каждого из способов есть как свои преимущества, так и недостатки, но в целом, стоит отметить, что количество желающих вложить свои денежные средства в интересные проекты увеличивается.

В 1 главе нами были рассмотрены теоретические аспекты понятия стартап, его сущность и отличительные черты. Приведена сравнительная характеристика

бережливого и традиционного стартапов. Также определены внутренние и внешние факторы, которые влияют на успешность подобных предприятий. В качестве одного из главных внешних факторов было рассмотрено понятие стартап-экосистемы и выделены ее элементы. В заключительном пункте мы определили потенциальных инвесторов стартап - проектов в зависимости от жизненного цикла компании, желания передать управление компании в другие руки и др.

В следующей главе нами будет проанализирован рынок стартапов в России и за рубежом: современное состояние рынка, объемы финансирования. Выявлены причины выбора секторов финансирования и определены дальнейшие тенденции развития рынка.

ГЛАВА 2. ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТАРТАПОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЗА РУБЕЖОМ

2.1. Анализ зарубежного рынка стартапов

Стартапы являются важным фактором развития основных стран лидеров, включая США, страны Европы и Азии.

В данном пункте нами будет проанализирован мировой рынок стартапов, и начнем мы с одного из главных факторов, без которого стартапы бы не смогли осуществлять свою деятельность – это финансирование.

Согласно отчету, опубликованному консалтинговым агентством KPMG и аналитиками фирмы CB Insights, в 2015 году в стартапы по всему миру было вложено 128 миллиардов долларов венчурного капитала. Это на 44 % больше, чем в 2014 году, когда общая сумма инвестиций составила 89 миллиардов.

По данным документа, в 2015 году 71 компания, получившая инвестиции от венчурных фондов, достигла статуса «единорога» (1 миллиард долларов рыночной капитализации). В 2014 году этого показателя достигли 53 компании.



Рисунок 2.1 Мировой объем венчурных инвестиций и количество сделок со стартапами, 2011 – 2015 гг., млрд. долл.

Источник: составлено автором по данным [18]

По данным диаграммы мы видим, что количество сделок со стартапами в 2015 году сократилось на 217 или на 2,68 %. Причиной сокращения явилось замедление Китайской фондовой биржи. Падение показателей заметнее всего в Азии - Китай и Индия. По сравнению с Азией, Европа меньше всего пострадала от спада, однако в этом регионе количество и суммы сделок всегда были ниже, чем в других частях света.

Основными факторами, повлиявшими на падение уровня инвестиций и сокращение сделок являются: нестабильная мировая экономическая ситуация,

предсказанный спад в Китае, ожидаемый рост процентных ставок, за которым последует рост ставок в США. Кроме того, ряд первичных публичных предложений в четвертом квартале не оправдали ожиданий, что заставило инвесторов сократить свои инвестиции. [18]

Объем вложений, начиная с 2011 года имеет положительную динамику. К 2015 году увеличение, по сравнению с 2011 годом, составило 79,4 млрд. долл. или 161,7 %.

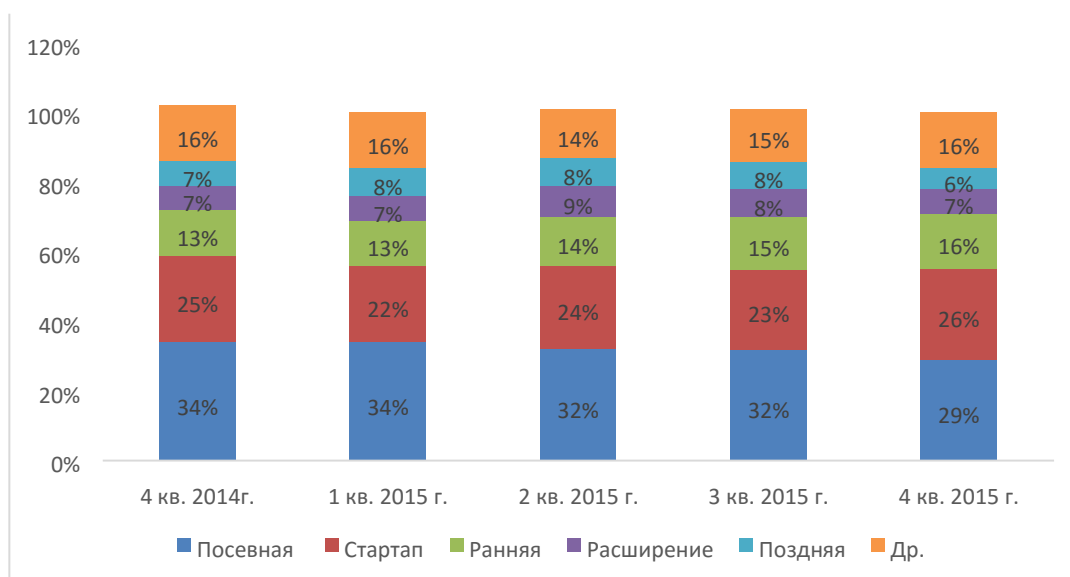


Рисунок 2.2 Инвестиции по стадиям реализации стартап – проекта, 4 квартал 2014 – 2015 гг., %

Источник: составлено автором по данным [72]

Как мы видим, основной объем венчурных инвестиций приходится на посевную стадию – не менее 30 %. Затем располагается стадия стартапа – не менее 20 % от общего объема инвестиций. Данная тенденция свидетельствует о том, что инвесторы не боятся рисковать и стремятся к поддержанию инновационных компаний еще на стадии ее основания и первичной разработки продукта. Эти инвестиции являются самыми важными для основателя стартапа.

Наименьший процент инвестиций приходится на стадию расширения и выхода проекта – не более 5 %. Это объясняется тем, что стартап уже активно работает на рынке и имеет собственные средства для дальнейшего развития.

Распределение сделок и инвестиций по секторам представлено на рисунке

2.3.

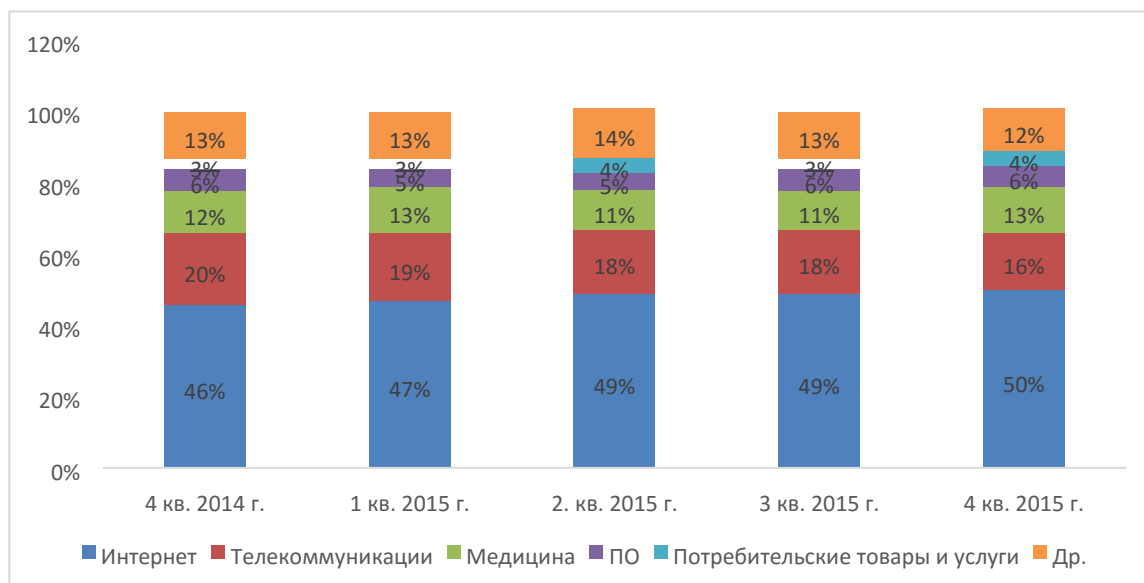


Рисунок 2.3 Распределение венчурных инвестиций по секторам экономики с 4 квартала 2014 по 2015гг., %

Источник: составлено автором по данным [72]

Зарубежные венчурные инвестиции осуществляются в основном в Интернет – технологии – около 50 % от общего объема. Это объясняется наименьшими вложениями, а также более быстрым выходом на рынок подобных стартап-компаний. Около 20 % инвестиций осуществляется в телекоммуникации. Наименьшую долю инвестиций получают стартапы в сферы потребительских услуг и товаров – менее 5 %.

Далее рассмотрим функционирование венчурного рынка по континентам. Начнем с США.

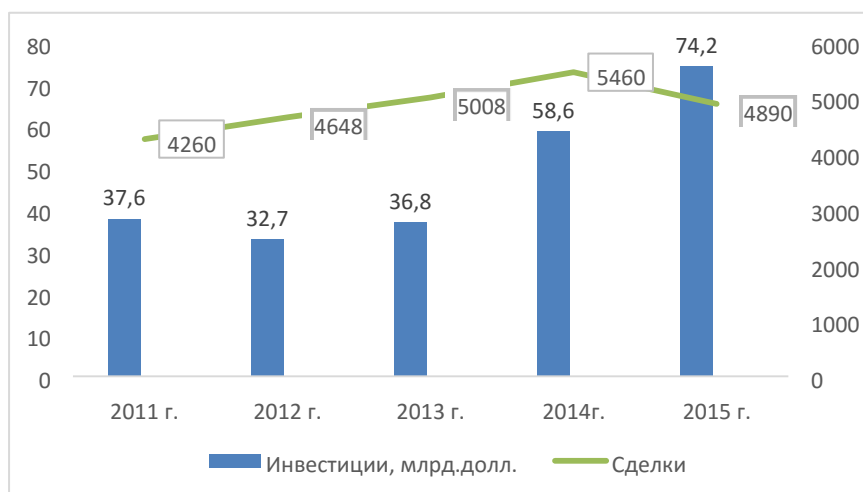


Рисунок 2.4 Объем инвестирования и количество сделок со стартапами США, 2011 – 2015гг.

Источник: составлено автором по данным [72]

Как и во всем мире, в Америке в 2015 году наблюдается сокращение количества сделок, но объем инвестиции в денежном выражении имеет положительную динамику.

По количеству сделок доля США от общего количества мировых сделок в 2015 году составляет 62,12 %, по объему – 57,74 %. Данные показатели обусловлены наличием самых привлекательных стартап-экосистем в США – первые 3 места в топ 20 стартап-экосистем занимают именно Американские (более подробный анализ данных стартап-экосистем представлен в п.3.1.) .

На поддержание стартапов в Америке направлена государственная политика, предоставляющая налоговые льготы и различные гранты; система обучения в ВУЗах, прививающая желание быть предпринимателем, а также эффективно функционирующие институты по поддержанию деятельности стартапов.

Все это является привлекательным как для стартаперов, так и для потенциальных инвесторов.

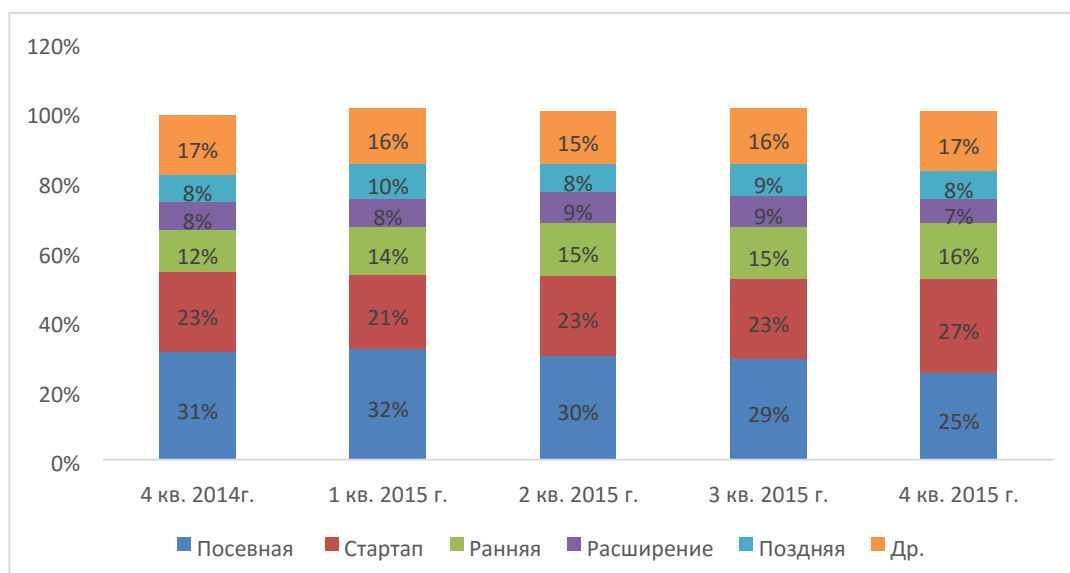


Рисунок 2.5 Инвестиции по стадиям реализации стартап – проекта в США, 4 квартал 2014 – 2015 гг., %

Источник: составлено автором по данным [72]

Как и в мире в целом, в США инвесторы предпочитают поддерживать стартапы на ранней стадии и стадии стартапа – более 50 % финансовых вложений осуществляется именно здесь.

Наименьший объем вложений приходится на стадию расширения и выхода проекта – в сумме не более 10 %.

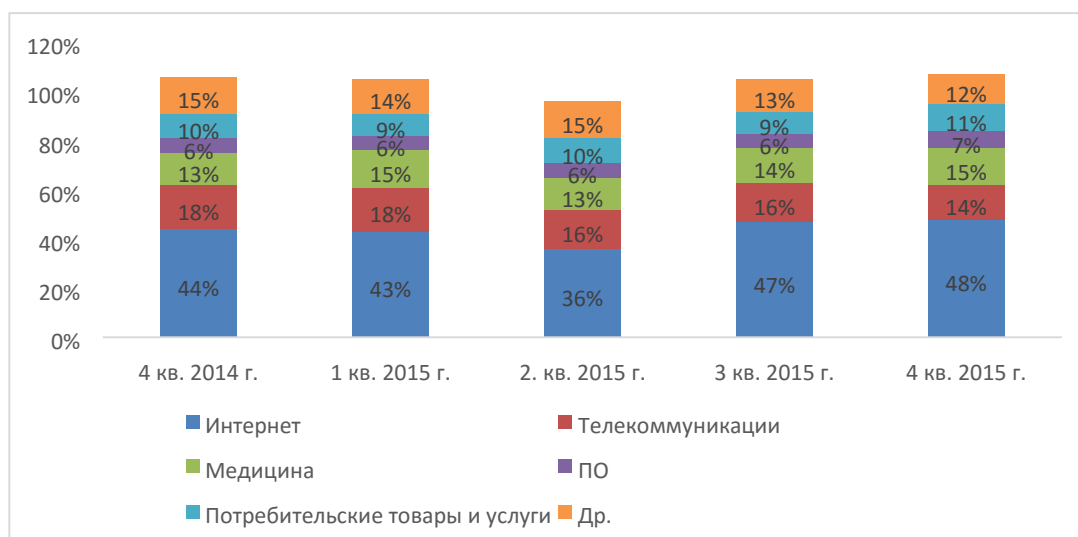


Рисунок 2.6 Распределение венчурных инвестиций по секторам экономики в США с 4 квартала 2014 по 2015 гг., %

Источник: составлено автором по данным [72]

Самыми привлекательными сферами для инвестирования в США являются сферы Интернет-технологий, телекоммуникаций и биотех.

На следующей диаграмме нами будет представлена структура инвестиций по штатам США. (см.рис.2.7.)

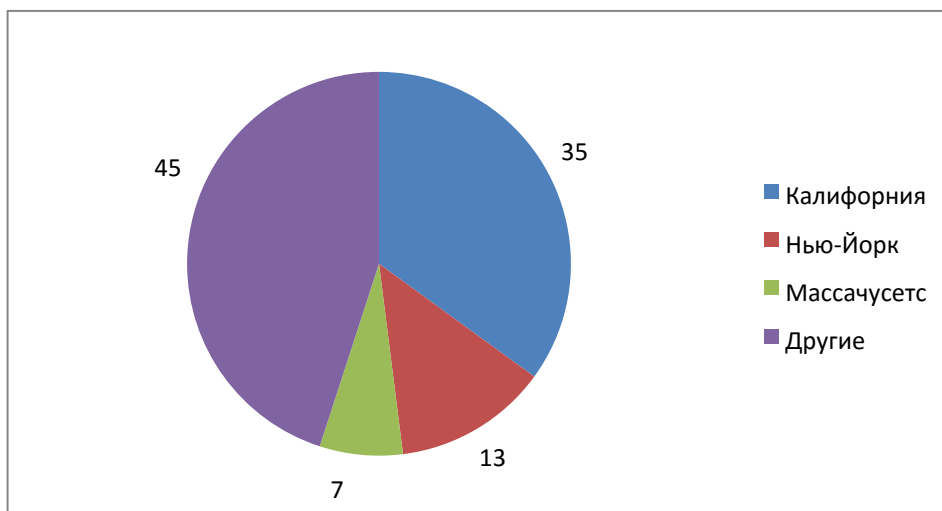


Рисунок 2.7 Структура инвестиций по штатам США в 2015 г., %

Источник: составлено автором по данным [72]

По данным диаграммы видно, что наибольшую долю инвестиций в США занимает Калифорния. Данный показатель объясняется наличием Кремниевой Долины – самой главной стартап-экосистемы. Основными городами – получателями инвестиций в Калифорнии являются: Сан-Франциско – 135 сделок и 2,39 млрд. долл., Пало – Альто – 24 сделки и 694,3 млн. долл., Сан – Диего – 21 сделка и 503,5 млн. долл.

Следующим располагается штат Нью-Йорк со вторым городом в топ 20 стартап-экосистем – Нью-Йорком, в котором в 2015 году состоялось 109 сделок на общую сумму – 1,2 млрд. долл.

Восход Нью-Йорка напрямую связан с успехами Долины. Пока на западном побережье создавали технологические платформы, восточное капитализировало свои преимущества. Нью-Йорк – это город искусства,

дизайна, моды, музыки, клубов и ресторанов; стартапы здесь фокусируются на социальных и медийных аспектах, дизайне.

На третьем месте располагается штат Массачусетс во главе с Бостоном, занимающим третье место в ТОП - 20 мировых стартап-экосистем. Привлекательность данного штата состоит в расположении самых лучших технологических университетов на его территории, как следствие большого количества высококвалифицированных кадров, способных к созданию стартапа.

Основными городами – получателями инвестиций в данном штате являются: Бостон – 31 сделка и 281,5 млн. долл., Кэмбридж – 22 сделки и 492,7 млн. долл., Вольтам – 9 сделок и 199 млн. долл.

Следующей для рассмотрения и анализа венчурного рынка нами была выбрана Европа.

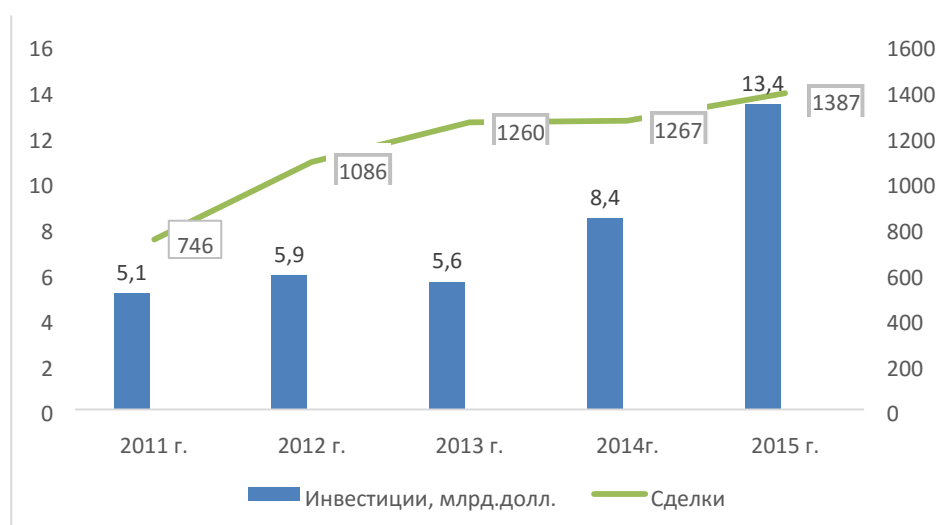


Рисунок 2.8 Объем инвестирования и количество сделок в Европе, 2011 – 2015 гг.

Источник: составлено автором по данным [72]

По данным диаграммы наблюдается положительная динамика как по количеству сделок, так и по их объему. По сравнению с 2011 годом в 2015 году количество сделок увеличилось на 641, или на 85,9 %; объем сделок увеличился на 8,3 млрд. долл., или на 162,7 %. По количеству сделок доля Европы от общего количества в 2015 году составляет – 17,62 %, по объему – 10,4 %.

Как в США, так и в мире в целом, в Европе преобладают инвестиции на посевной и на стадии стартапа. (см. рис.2.9)

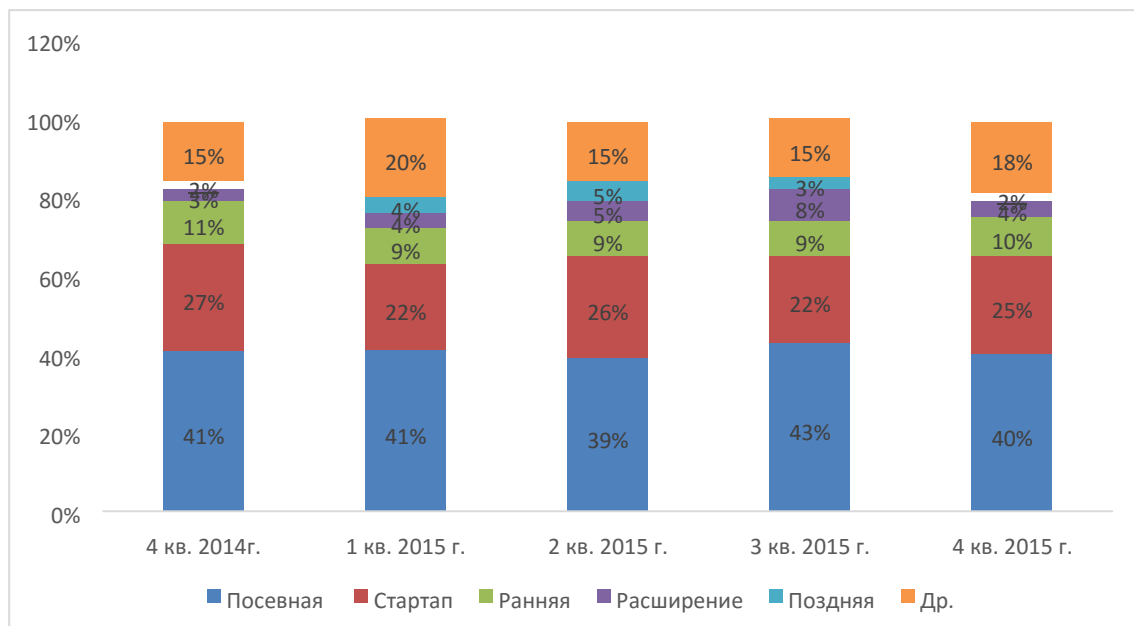


Рисунок 2.9 Инвестиции по стадиям реализации стартап – проекта в Европе, 4 квартал 2014 – 2015 гг., %

Источник: составлено автором по данным [72]

Сферы, в которых в основном осуществляется финансирование также совпадают с мировым трендом и трендом США. (см.рис.2.10)

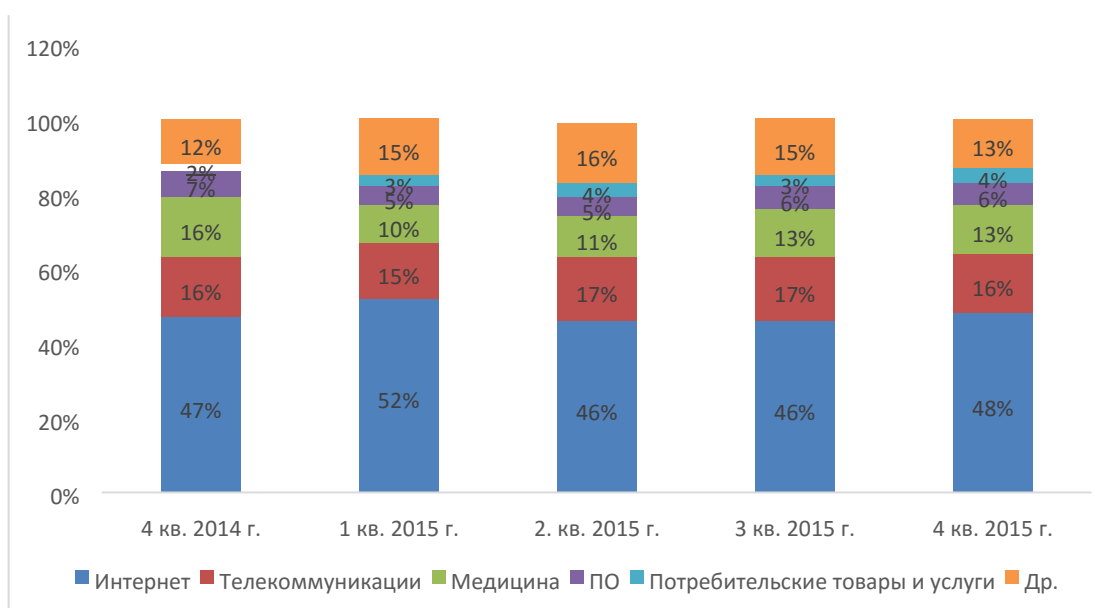


Рисунок 2.10 Распределение венчурных инвестиций по секторам экономики в Европе 4 квартала 2014 по 2015гг., %

Источник: составлено автором по данным [72]

Основными странами получателями венчурных инвестиций в Европе являются Великобритания и Германия.

На рисунке 2.11 представлена инвестиционная активность в Великобритании в период с 4 квартала 2014 года.

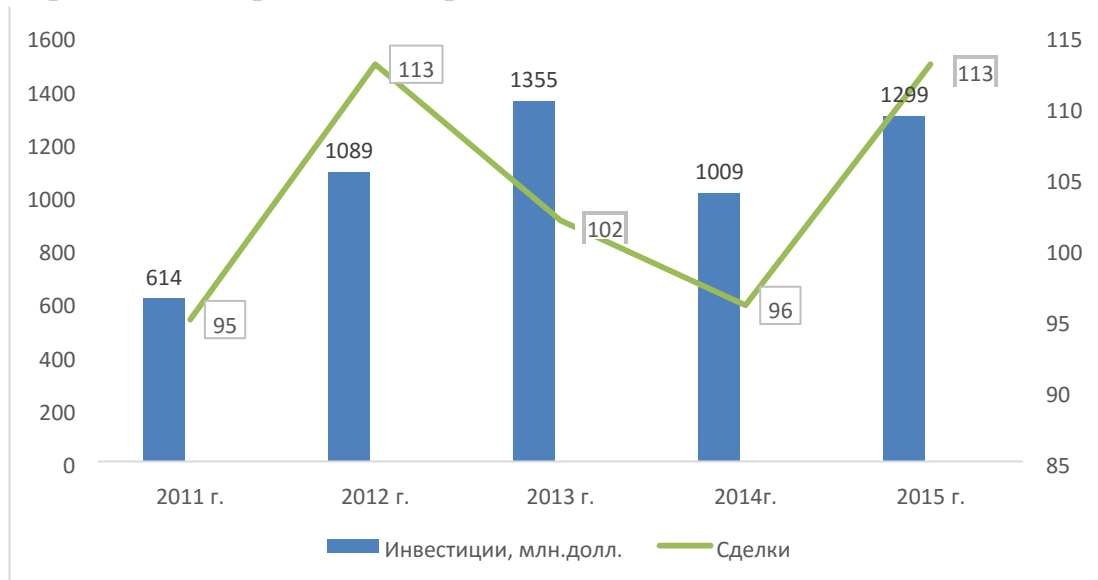


Рисунок 2.11 Объем инвестиций и количество сделок в Великобритании, 4 квартал 2014 – 2015 гг.

Источник: составлено автором по данным [72]

Великобритания характеризуется достаточно благоприятным климатом для организации стартапов. Главную роль играет в этом государство, которое поддерживает стартапы различными льготами, особенно в сфере финансовых технологий, т.к. именно в этой сфере страна хочет быть лидером. Значительное влияние оказывает и качественное образование в таких известных университетах как: Кэмбридж, Оксфорд, LSE.

Как мы видим, в рассматриваемый нами период в Великобритании не прослеживалось четкого тренда по количеству сделок, а также по объему инвестиций. В целом по результатам 2015 года наблюдается прирост по обоим показателям.

Основными городами получателями инвестиций являются: Лондон – 72 сделки и 582,4 млн. долл., Кэмбридж – 4 сделки и 19,4 млн. долл., Джерси – 2 сделки и 476 млн. долл.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что количество сделок со стартапами, а также их объем значительно меньше, чем в США.

На рисунке 2.12 представлена инвестиционная активность Германии, как одной из основных стран развивающих стартапы в Европе.

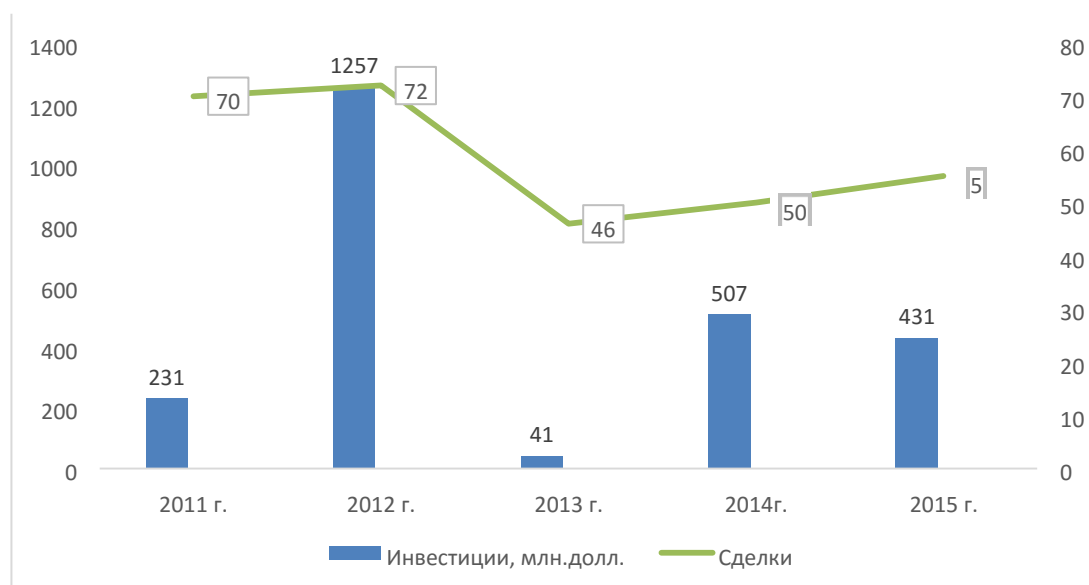


Рисунок 2.12 Объем инвестиций и количество сделок в Германии, 4 квартал 2014 – 2015 гг.

Источник: составлено автором по данным [72]

Как мы видим, с первого квартала 2015 года в Германии наблюдается резкое падение как количества сделок, так и их объемов.

Основными городами – получателями инвестиций в Германии являются: Берлин – 21 сделка и 204,7 млн. долл., Мюнхен – 9 сделок и 24,9 млн. долл., Хайдельберг – 3 сделки и 33,7 млн. долл.

Как и Великобритания, Германия уступает США по количеству и объему сделок.

Заключительный регион для рассмотрения – Азия.



Рисунок 2.13 Объем инвестирования и количество сделок в Азии, 2011 – 2015 гг.

Источник: составлено автором по данным [72]

По данным диаграммы видно резкое увеличение количества и объема венчурных инвестиций в страны Азии начиная с 2012 г.

В 2015 году по сравнению с 2011 количество сделок увеличилось на 976, или на 209,4 %, по объему на 33,3 млрд. долл., или на 520,3 %. Причиной таких высоких показателей является то, что традиционные компании начали переход к новой бизнес-модели, основанной на Интернет-бизнесе, что в свою очередь увеличило интерес к стартапам. Несмотря на это, азиатские инвесторы достаточно избирательны. Они фокусируются на компаниях с хорошей эффективностью. Многие инвесторы осуществляют интернациональные инвестиции для соблюдения баланса своего портфеля.

По количеству и объему сделок на 2015 год Азия превзошла Европу.

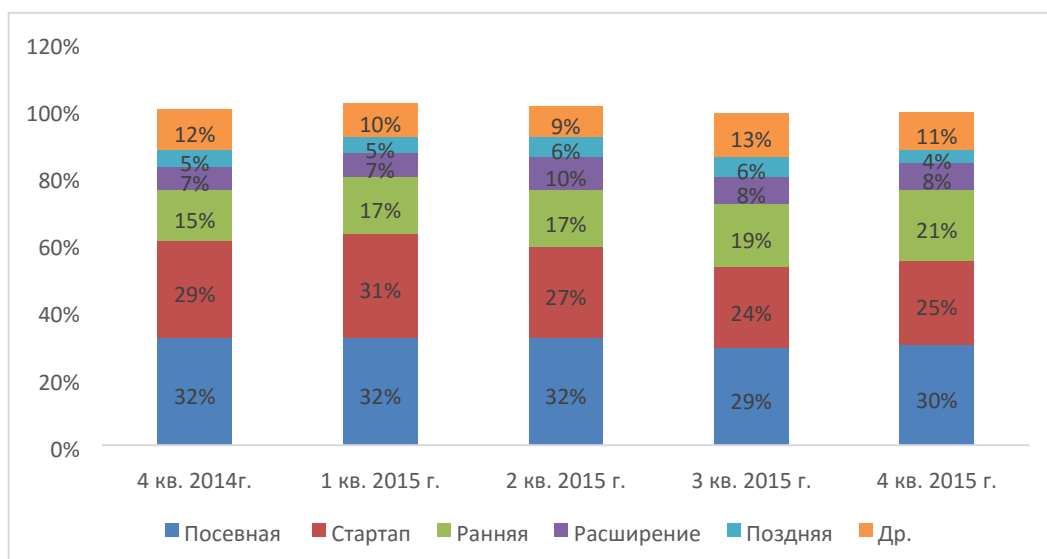


Рисунок 2.14 Инвестиции по стадиям реализации стартап – проекта в Азии, 4 квартал 2014 – 2015 гг., %

Источник: составлено автором по данным [72]

Структура инвестиций по стадиям реализации стартап-проекта в Азии имеет некоторые отличия с рассмотренными выше континентами. Прослеживается увеличение инвестиций на ранней стадии – около 20 %, в то время как в США, Европе и мире в целом данный показатель не превышает 10 %. Это подтверждает тот факт, что компания, в которую вкладываются азиаты должна быть эффективной и достаточно надежной.

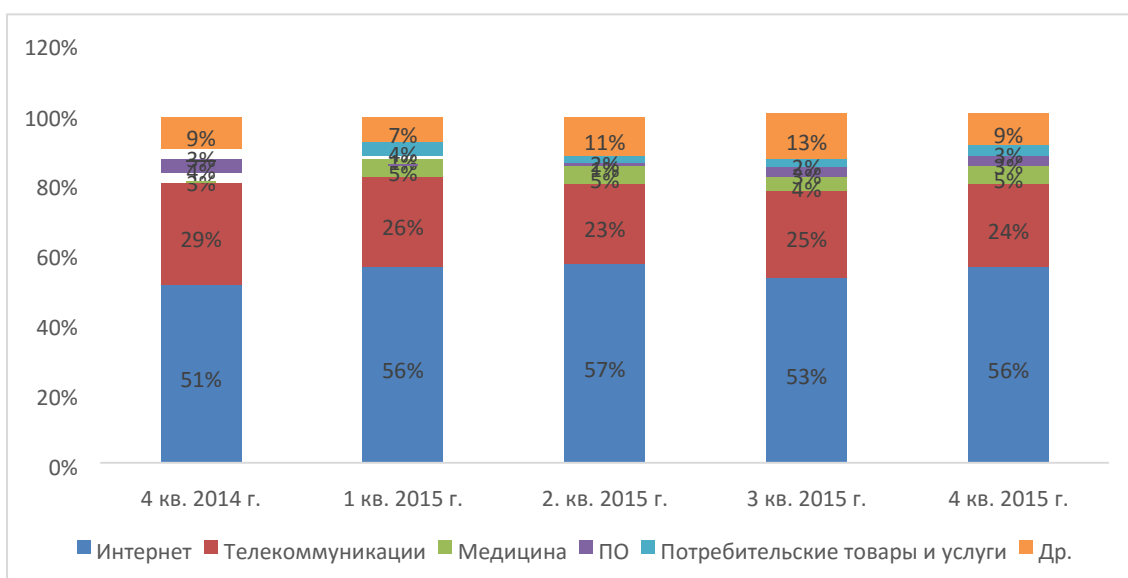


Рисунок 2.15 Распределение венчурных инвестиций по секторам экономики в Европе с 4 квартала 2014 по 2015гг., %

Источник: составлено автором по данным [72]

По структуре распределения инвестиций по секторам экономики страны Азии не отличаются от мира в целом. Также преобладают Интернет-технологии и телекоммуникации.

Среди основных стран, в которых реализуется деятельность стартапов нами будут рассмотрены Китай, Индия, а также страны Южной Азии.

Начнем рассмотрение с Китая. (см.рис.2.16)

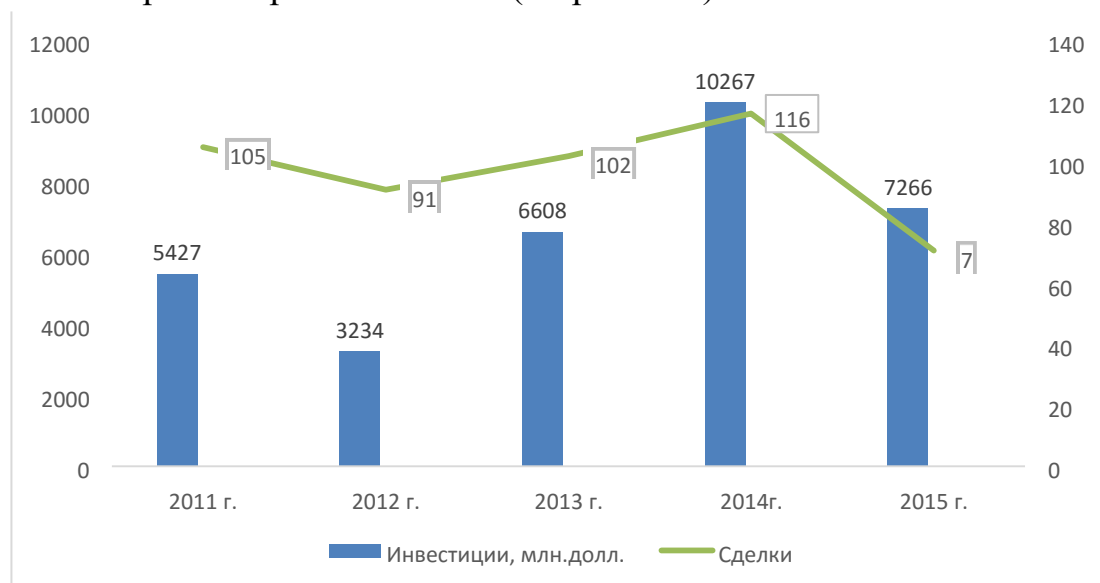


Рисунок 2.16 Объем инвестиций и количество сделок в Китае, 4 квартал 2014 – 2015 гг.

Источник: составлено автором по данным [72]

Как мы видим, в рассматриваемый нами период в Китае не прослеживалось четкого тренда по количеству сделок, а также по объему инвестиций. В целом по результатам 2015 года наблюдается прирост по обоим показателям.

Стоит отметить, что по количеству сделок и их объему Китай превышает показатели Великобритании и Германии, которые были рассмотрены нами выше.

Основными городами – получателями инвестиций в Китае являются: Бейджин – 28 сделок и 1,7 млрд. долл., Шанхай – 23 сделки и 5,3 млрд. долл., Шеньжень – 2 сделки и 77 млн. долл.

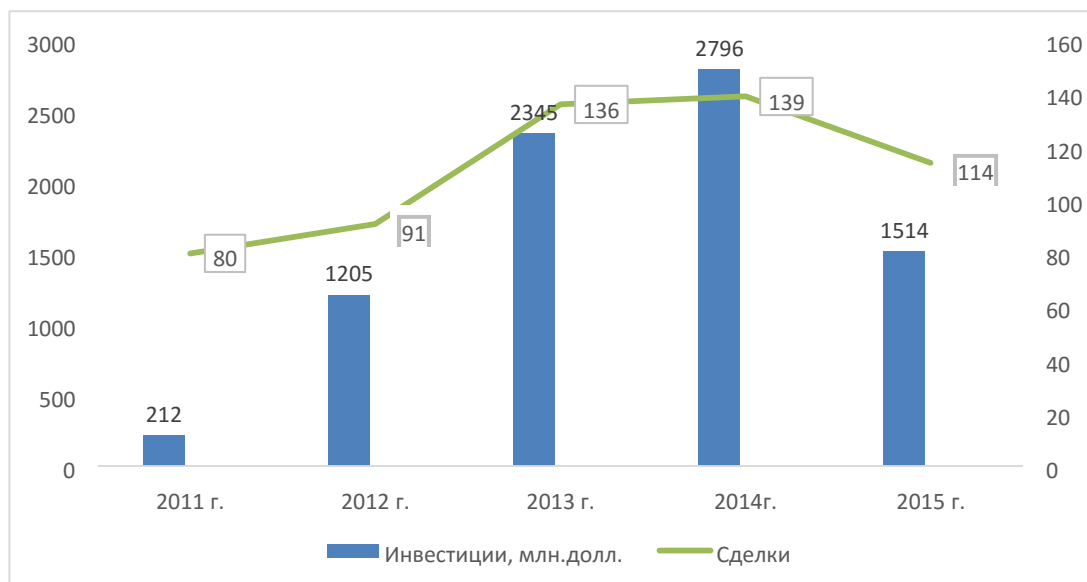


Рисунок 2.17 Объем инвестиций и количество сделок в Индии, 4 квартал 2014 – 2015 гг.

Источник: составлено автором по данным [72]

Как мы видим до 4 квартала 2015 в Индии наблюдается прирост как по количеству, так и по объему венчурных инвестиций. В четвертом квартале наблюдается спад по данным показателям. Тем не менее, количество и объем инвестиций в Индии превышает соответствующие показатели Великобритании и Германии.

Основными городами – получателями инвестиций в Индии являются: Мумбаи – 24 сделки и 631 млн. долл., Бангалор – 20 сделок и 356,5 млн. долл., Гургаон – 15 сделок и 184,8 млн. долл.

Заключительной для рассмотрения нами была выделена Южная Азия.(см.рис.2.18)

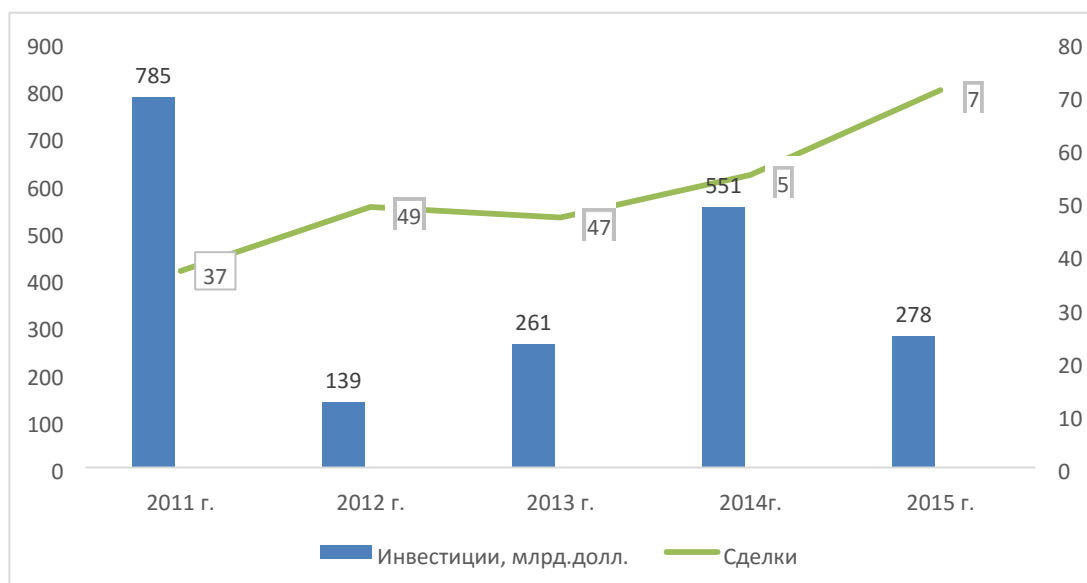


Рисунок 2.18 Объем инвестиций и количество сделок в Южной Азии, 4 квартал 2014 – 2015 гг.

Источник: составлено автором по данным [72]

Как мы видим количество сделок и объем венчурных инвестиций в Южной Азии невелик, но, тем не менее, наблюдается положительная тенденция увеличения количества сделок.

Основными странами – получателями инвестиций в Южной Азии являются: Сингапур – 22 сделки и 89,4 млн. долл., Малайзия – 19 сделок и 9,1 млн. долл., Индонезия – 13 сделок и 9,4 млн. долл.

Далее в качестве одного из способа финансирования стартапов нами будут рассмотрены краудфандинговые площадки, которые достаточно распространены за рубежом. (таблица 2.1)

Таблица 2.1

Краудфандинг в зарубежных странах

Страна	Краудфандинговая площадка	Правовой акт, регулирующий деятельность	Дополнительные документы для владельцев краудфандинговых площадок
Великобритания	Seedrs, Crowdcube	SeedEnterpriseInvestmentScheme от 2012 г., принятый в рамках бюджетного процесса и относящийся к области налогового права с отдельными положениями, относящимися к корпоративному праву и праву ценных бумаг	персональные письма Управления по финансовому регулированию и надзору Великобритании
США	Funders Club, Angellist, Wefunder, Indiegogo, Kickstarter	федеральный закон «О приоритетном запуске наших бизнес-стартапов» от 5.04.2012 г.	общая лицензия брокера-дилера или специальную лицензию категории «funding portal»
Франция	Ulule	ФЗ от 1.10.2014г. о краудфандинге	-
Германия	Startnext, Seedmatch, Companisto, Innovestment	ФЗ от 4.03.2013 г. о краудфандинге	-

Источник: составлено автором

Согласно отчету Massolution, объем индустрии краудфандинга в 2016 году может превысить объемы венчурных вливаний в сферу.

Пять лет назад рынок краудфандинга был достаточно маленьким, по данным на 2010 год онлайн оборот оценивался приблизительно в \$880 млн. В настоящее время капитализация индустрии по итогам 2014 года составила около \$16 млрд., в 2015 году - около \$34 млрд.

На сегодняшний день мы видим ежегодное удвоение размера индустрии, которая осуществляет привлечение денег по нескольким основным направлениям: вознаграждение, дарение, инвестиции и кредитование.

Ряд нормативных поправок с 2012 по 2014 гг. способствовали более быстрому росту всей индустрии и на данный момент стимулируют ускорение этих процессов.

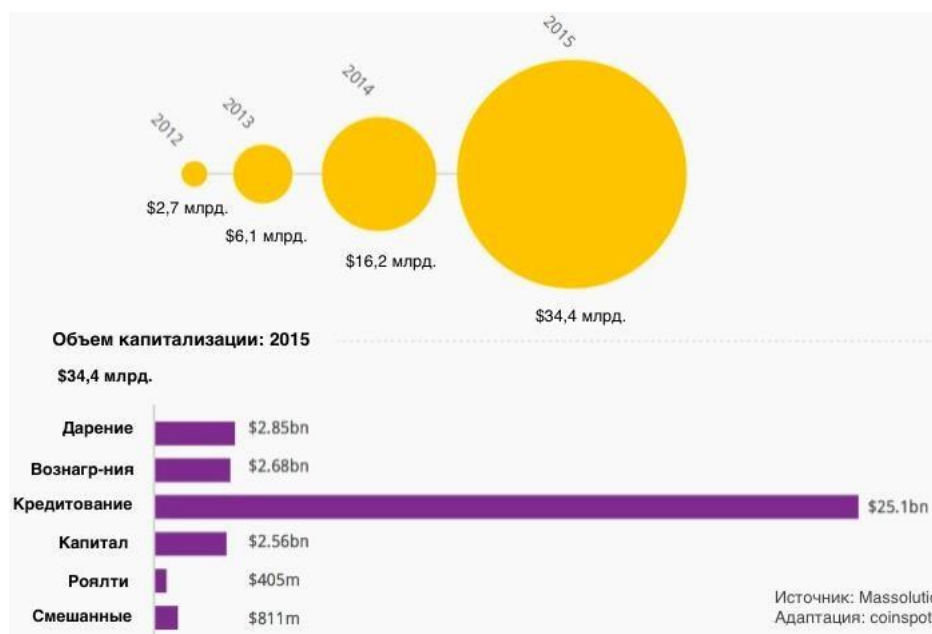


Рисунок 2.19 Капитализация краудфандинга 2012 – 2015 гг.

Источник: [25]

По оценкам Всемирного банка, капитализация индустрии к 2020 году достигнет \$90 млрд. При этом, если тенденция удвоения сохранится, то мы сможем увидеть эти цифры уже к 2017 году.

К примеру, среднегодовой приток венчурного капитала в индустрию составляет около \$30 млрд., в 2014 году было проинвестировано около \$45 млрд., при этом инвестиции бизнес-ангелов составляли около \$20 млрд.

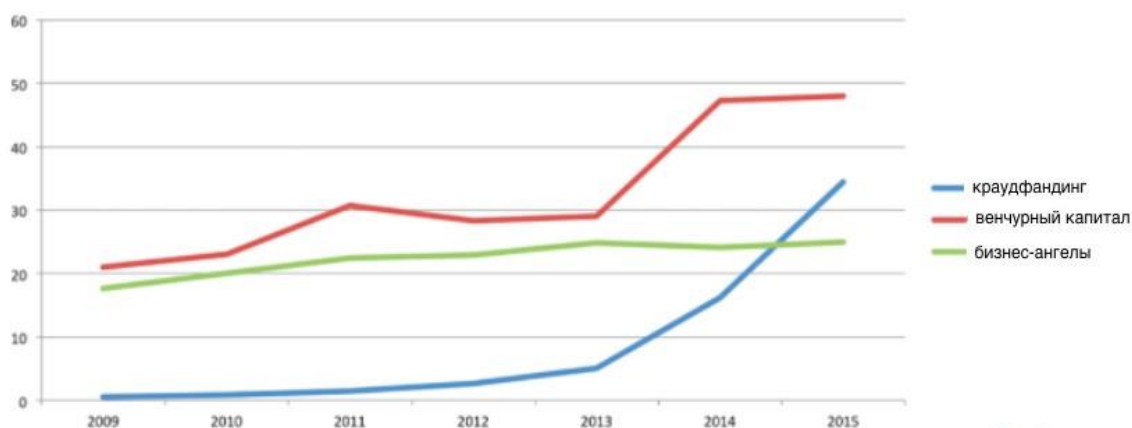


Рисунок 2.20 Мировая структура фондирования 2009 – 2015 гг., млрд. долл.

Источник: [25]

Далее рассмотрим рынок стартапов в целом по интересующим нас странам. Анализ рынков начнем с США.

К 2015 году в США интернет-стартапы потеряли свою привлекательность для инвесторов. Своеобразный бум на интернет-технологии вывел на рынок большое количество начинающих бизнесменов, но в результате единицы из них принесли прибыли своим создателям и инвесторам, а большинство из них так и не смогли «отбить» вложенные в них средства. Поэтому постепенно в США происходит переориентация стартапов. Среди наиболее популярных и перспективных выделяют 3 направления: биотехнологии, энергетика, робототехника.

Биотехнологии — очень перспективное направление. Ему пророчат минимум 15–20 лет активного научно-производственного развития. Биотехнологии находят применение во многих областях науки и не только. Наиболее интересные из них — медицина, производство продуктов питания, переработка отходов и мусора.

1. Медицина. Принято считать, что современная медицина достигла невероятных высот. Но если присмотреться детально, то в большинстве случаев мы просто усовершенствовали и доработали технологии XIX века. Биотехнологии принесут преобразования в таких областях как:

- диагностика. Биотехнологии помогут проводить ДНК-диагностику, создавать нанороботов и специальные датчики. Которые смогут предупреждать различные заболевания, а не лечить их;
- выращивание донорских органов. Развитие биотехнологий позволит выращивать собственные клетки, а не пересаживать чужие органы;
- разработка индивидуальных лекарств. Такие лекарства помогут минимизировать появление побочных эффектов;
- очистка организма. Профилактика инсультов и инфарктов;

- контроль веса. Очистка организма от вредных веществ; - борьба с опасными вирусами.

2. Производство продуктов питания. Биотехнологии помогут не только наладить более эффективный процесс выращивания и транспортировки продуктов, но и дадут возможность производить продукты практически в домашних условиях, например, с помощью 3D-принтера для еды. Данные технологии уже разработаны, но еще не доведены до совершенства.

3. Переработка отходов и мусора. Активное развитие биотехнологий позволит создать:

- биоразлагающиеся отходы;
- съедобные упаковки для продуктов;
- системы восстановления земли, которая занята свалками;
- технологии глубокой очистки питьевой воды;
- системы уничтожения вредных веществ в отходах.

4. Робототехника. Вполне возможно, что робототехника в ближайшее десятилетие станет основным трендом не только в США, но и в мире. Перспективы развития робототехники практически безграничны. Роботы могут быть использованы для: промышленного производства, обслуживания пожилых людей, применения роботов в войсках, освоения космоса, целей развития оперативных систем спасения.

Многие ошибочно полагают, что робототехника развивается для того чтоб выкинуть большинство людей на улицу, но это не так: роботы не смогут полностью заменить людей, а индустрия развития, производства и обслуживания роботов создаст больше рабочих мест чем сократится за счёт использования роботов. Кроме того, роботы будут использованы в первую очередь на опасных, грязных, тяжёлых работах которые люди выполнять не могут или не хотят. [29]

В таблице 2.2 представлены лучшие стартапы США 2015 г. по различным сферам деятельности и характеристикам.

Таблица 2.2

Лучшие стартапы США 2015 г.

Название	Сфера деятельности	Характеристика
<u>Hungryroot</u>	Пищевая промышленность	Превращение овощей в необычные макароны. В качестве основы для овощной лапши берут сладкий картофель, редьку, свеклу, цуккини и т. д.
<u>Nebia</u>	Товары для дома	Высокотехнологичный душ. Позволяет существенно экономить воду за счет атомизации H ₂ O под давлением. Таким образом, он создает больше пара и в то же время распространяется на большую площадь.
<u>Wrapify</u>	ИТ	Стартап позволяет превратить ваш автомобиль в рекламную площадку. Вы просто ездите по своим делам, а рекламодатели платят вам за это деньги. Точнее, за размещение своего логотипа на вашем авто. Приложение Wrapify будет учитывать пробег автомобиля.
<u>Periscope.</u>	ИТ	Сервис для онлайн-трансляций
<u>Jet.com.</u>	Электронная коммерция	Торговая площадка, которая вполне может обойти известный почти каждому интернет-пользователю Amazon. Согласно задумке, новый игрок будет выставлять товары по ценам, которые ниже на 10-15%, чем на любых других площадках.
<u>Honor</u>	ИТ	Сервис позволяет людям в возрасте найти подходящую надомную сиделку.

Источник: [2]

В характеристике рынка США стоит отметить, что в стране есть множество ресурсов и фондов, которыми талантливые разработчики могут воспользоваться уже на старте, но в то же время рынок перенасыщен, и в условиях жесткой конкуренции выигрывают только лучшие.

Главное, что может предложить стартаперам американский рынок — продуманная и испытанная в деле система краудфандинга. Сервисы Kickstarter и Product Hunt позволяют любому вольному разработчику привлекать средства всех неравнодушных к его проекту людей.

Успех американских стартапов и венчурного капитала, в первую очередь, происходит благодаря предпринимательскому духу, культуре успеха, американской мечте, терпимости к неудачам.

Бизнес-ангелы, инкубаторы и фонды успешны и уважаемы, и это несмотря на то, что лишь один из ста проектов в среднем получает венчурное финансирование после рассмотрения.

Развитие венчурного финансирования привело к снижению давления инвесторов на стартапы: теперь компании не спешат с выходом на IPO. Более того, и сами фонды начинают терять позиции с появлением «супер-ангелов» — успешных инвесторов, входящих в проекты на ранних стадиях, но обладающих куда более широкими возможностями по финансированию.

Рынок стартапов США не ограничивается лишь регионами, рассмотренными нами выше (Калифорния, Нью-Йорк, Массачусетс). Существует Сиэтл, с его авиакосмическим сектором (и Microsoft), Чикаго, с его финансовым ИТ (и Groupon), Вашингтон с его правительственными контрактами, Майами, Нэшвилль, Сан-Диего и у каждого американского стартап-хаба есть свои уникальные качества. [56]

Следующий рынок стартапов, рассмотренный нами – это рынок Франции.

Как мы знаем, столица Франции вошла в ТОП - 20 лучших стартап-экосистем. Одним из факторов включения Парижа в топ - 20 явился амбициозный проект по строительству самого крупного в мире инкубатора электроники 1000 startups, рассчитанный на 1000 стартапов. [1]

В начале 2015 года Франция запустила инициативу, благодаря которой стартапы могут подать заявку на отбор и, в случае положительного решения, получить визу на поездку в страну, место в инкубаторе и помощь в развитии своего бизнеса. Данный шаг указывает на заинтересованность страны в новых компаниях и высококвалифицированных специалистах. Среди самых интересных французских стартап-проектов, добившихся успеха, можно выделить:

1. BlaBlaCar – знаменитая компания, по поиску попутчиков для поездки. В целом, за 9 лет своего существования BlaBlaCar купил 8 компаний и получил финансирование на общую сумму \$335 млн.

2. Actility – компания, специализирующаяся на Интернете вещей. Ее основной продукт – платформа ThingPark, предназначенная для подключения к Интернету вещей всевозможных организаций. Проект основан в Париже в 2010 году, а в июне 2015 года получил инвестиции в размере \$25 млн от фонда Ginko Ventures.

с 2015 года для развития стартапов правительство Франции запускает специальную инициативу по развитию инноваций — La French Tech, на которую из государственного бюджета на год будет выделено €200 млн. Выделенные из государственного бюджета средства планируется направить на спонсирование образовательных и научных институтов, а также привлечение молодых специалистов и инвесторов, в том числе из-за рубежа.

В числе преимуществ Франции перед своими соседями - удобное географическое положение, открывающее выход в южную Европу и страны Африки, а также более низкий по сравнению с Великобританией и Германией уровень оплаты труда.

Несмотря на широко распространенное представление о Франции как стране с большими налогами, местное законодательство предоставляет

стартаперам определенные льготы. Например, можно получить налоговый кредит на повышение уровня конкурентоспособности и занятости, который позволяет на 6% снизить отчисления в Фонд социального страхования. Или же налоговый кредит на исследования — налоговые льготы на проведение научноисследовательских работ.

Создать бизнес во Франции может любой иностранец наравне с местными жителями, и местные инкубаторы, бизнес-школы и другие элементы стартап-экосистемы будут этому способствовать. [28]

Следующие страной для рассмотрения нами является Германия.

Столица Германии - Берлин – одна из самых развитых стартап-столиц мира. Здесь открывается очень много новых проектов, а к 2020 году количество рабочих мест, созданных стартапами в столице Германии, согласно оценкам, должно достичь 100 тысяч. Более того, здесь активно развиваются и инкубаторы. Среди интересных стартап-проектов Германии отметим:

1. DreamCheaper – новое слово в услуге бронирования отелей. Этот сервис позволяет не только подыскать нужную гостиницу, в нужном месте, но еще выкупить номер по самой низкой доступной цене.

2. Fitanalytics (ранее - Upload) - позволяет снимать мерки с человека бесконтактным способом и выбирать одежду, максимально подходящую каждому конкретному клиенту. Westing – один из самых известных стартапов с разветвленной сетью представительств в ряде стран. Платформа, позволяющая покупать предметы декора и мебель из разных уголков мира. Основана в Мюнхене в 2011 году.

Берлин выгодно отличается своим расположением. По сравнению с Лондоном и Парижем, он находится ближе к восточно-европейским кузницам талантов, таким как Польша, Украина, Чехия и страны Балтии. Берлин во многих смыслах находится в центре Европы. По прогнозу международной

консалтинговой компании McKinsey, к 2020 году в Берлине появятся более 100 тысяч новых рабочих мест за счет развития стартап-компаний, а сам город станет крупнейшим в Европе центром стартапов.

В немецкой столице сложилась одна из самых быстрорастущих стартап-экосистем в мире, которую многие называют «европейской Кремниевой долиной».

Среди преимуществ организации стартапа в Германии можно выделить следующие:

- доступные цены. Например, поход в кафе здесь обойдется в ту же сумму, какую вы потратите на собственноручно приготовленный обед. А арендовать рабочее место в приличном коворкинге можно по цене проездного на общественный транспорт в любой другой столице;

- доступ к международной базе талантов. В Берлин постоянно стекаются талантливые люди со всего мира. Здесь легко найти ценных сотрудников и партнеров, особенно в сфере бизнеса и представителей творческих профессий.

Но стоит помнить, что, как и везде, здесь не хватает талантливых специалистов в сфере IT;

- теплые дружеские отношения внутри сообщества. Здесь все и всегда готовы помочь. В предпринимательском сообществе всегда можно получить ценные советы и отзывы, подсказки и полезную информацию, а если нужно — то и необходимые ресурсы, даже если вы не можете за них заплатить. Большинство участников экосистемы действуют из соображений «полезности для кармы» и по принципу «сегодня помогаю я, завтра помогут мне»;

- возможности государственного финансирования, такие как правительственные гранты, стипендии для предпринимателей и

субсидированные займы. Государственные программы поддержки отдают предпочтение развитию инновационных идей и созданию новых рабочих мест.

Недостатками немецкой стартап-экосистемы являются:

- дефицит финансирования. Несмотря на то, что в берлинской экосистеме то и дело реализуются крупные инвестиционные проекты, а общий объем капитала, привлеченного стартапами, приближается к 1 миллиарду евро с ростом, большие деньги здесь все еще редкость, и их трудно найти. Рынок венчурного капитала еще далек от уровня Лондона и Кремниевой долины. Амбициозным предпринимателям с планами освоения международных рынков приходится искать финансирования за пределами Германии;

- бюрократия. Немецкая бюрократическая машина очень неповоротлива и остается серьезным препятствием на пути бизнеса. Зарегистрировать компанию можно в среднем за 15 дней, в течение которых нужно несколько раз побывать у нотариуса, в налоговой службе и у налогового бухгалтера. [53]

Заключительной страной для рассмотрения нами является Великобритания.

Если просмотреть рейтинги самых перспективных стартапов 2015 года, то можно заметить, что многие проекты создаются в столице Великобритании – Лондоне. Это самая успешная экосистема стартапов в Европе. Среди самых интересных и известных лондонских проектов стоит отметить:

1. Shazam – проект, пользующийся огромной популярностью у меломанов и помогающий определить песню по ее отрывку. Основан в 1999 году. На сегодняшний день насчитывает 11 млн. треков.

2. Azimo – создан в 2012 году. Предоставляет услуги по удобному и качественному переводу средств за границу, прямой конкурент традиционным банкам. На сегодняшний день сервис уже привлек \$31,6 млн. инвестиций.

3. Judo Payments –финансовый стартап. Представляет различные платежные решения для бизнеса, в том числе интеграцию карточных переводов в приложения. Привлеченный венчурный капитал - \$14,3 млн.

Иностранные предприниматели перебираются в Лондон из-за благоприятного налогового режима, доступности финансирования и собственно европейского рынка. Лондон — мировая финансовая столица, город с развитой инфраструктурой и обширным рынком электронной коммерции. Хорошие вузы — это причина, по которой в Лондоне сложилась благоприятная ситуация с кадрами: город привлекает большое количество талантов.

В Лондоне бесчисленное множество бизнес-ангелов. Есть множество способов найти инвесторов в Лондоне, например, можно воспользоваться сетями, работающими в качестве посредников между бизнес-ангелами и предпринимателями, или посещать специализированные мероприятия.

Разницы между налогами, которые платят стартапы и устоявшийся бизнес, нет. Однако для стартапов предусмотрены различные налоговые вычеты, позволяющие значительно снизить фискальное бремя. Есть налоговая скидка с корпоративного налога на покупку мебели и оборудования в течение первого года существования компании. В Англии выделены 24 зоны, бизнес в которых освобождается на 100% от налогов на пять лет. [69]

Итак, в данном пункте нами был проанализирован зарубежный рынок стартапов, а именно:

- проанализированы объемы и направления венчурного финансирования по континентам;
- выявлены тенденции развития краудфандинговых площадок;
- рассмотрен рынок стартапов таких стран как США, Германия, Франция, Великобритания.

В следующем пункте нами будет проведен анализ рынка стартапов в Российской Федерации.

2.2. Анализ рынка стартапов в Российской Федерации

В данном пункте нами будет проанализирован рынок стартапов в России – его современное состояние, а также факторы на него влияющие.

В первой главе нами был выявлен один из основных факторов успешности стартапов – финансирование, именно с данного фактора начнем анализ рынка стартапов в России.

Не смотря на значительно небольшое количество стартапов в РФ, российский венчурный рынок и рынок прямых инвестиций показывал значительный рост до 2014 года. Но нестабильность макроэкономической ситуации в России оказала негативное влияние на объем венчурного рынка, однако рынок и венчурная экосистема в целом в 2015 году продемонстрировали запас прочности.

На рисунке 2.21 представлен совокупный капитал российских действующих фондов прямого и венчурного инвестирования.

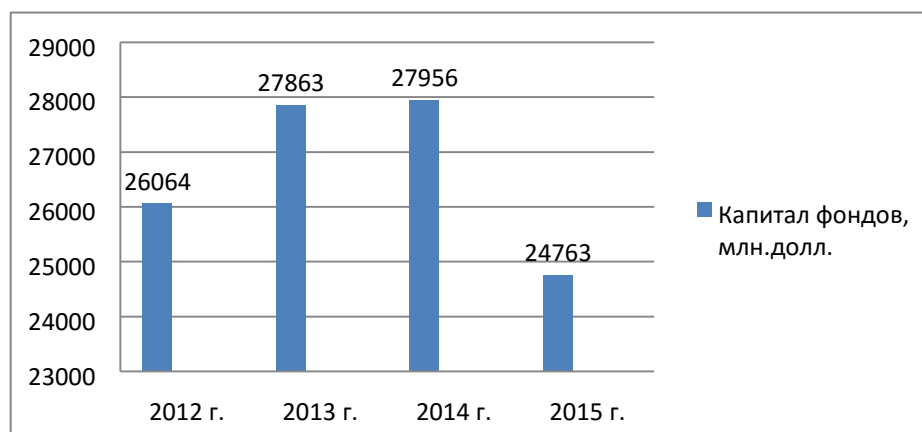


Рисунок 2.21 Совокупный капитал действующих фондов прямого и венчурного финансирования, 2012 – 3 кв.2015 гг., млн. долл.

Источник: составлено автором по данным [24]

Как мы видим, с 2012 г. по 2014 года наблюдается рост совокупного капитала на 1912 млн. долл., или на 7,3 %. В 2015 году наблюдается резкий спад – на 3193 млн. долл. или на 11,4 % по сравнению с 2014 годом. Данный спад связан с низким показателем фандрайзинга в сегменте венчурного финансирования, а также завершением жизненного цикла некоторых фондовстарожилов.

Отраслевые предпочтения действующих фондов представлены на рисунке 2.22

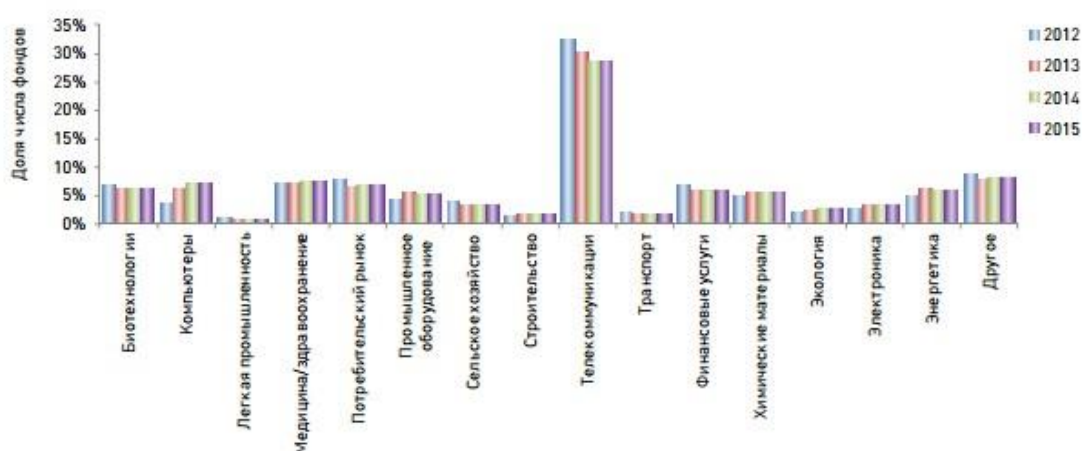


Рисунок 2.22 Отраслевые предпочтения фондов прямого и венчурного финансирования, 2012- 2015 гг., %

Источник: [24]

Свыше 30 % фондов на протяжении всего периода исследования отдавали предпочтение отрасли ИКТ. Практически без финансирования со стороны данных фондов остаются лесная промышленность, строительство, транспорт и экология.

В свою очередь, фонды венчурного финансирования помимо сферы ИКТ тяготеют к потребительскому рынку и сфере финансовых услуг.

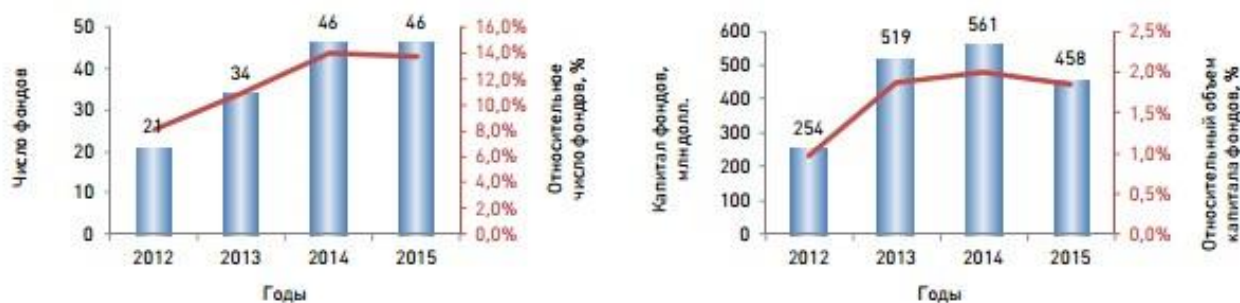


Рисунок 2.23 Совокупное число и совокупный капитал действующих посевных фондов, 2012 – 2015 гг.

Источник: [24]

Наблюдается активный рост числа посевных фондов, в период с 2012 по 2015 гг, по итогам 2015 года их число достигло 46. Совокупный объем капитала к этому же периоду составил 458 млн. долл., что на 103 млн. долл. меньше по сравнению с 2014 г., при этом большую часть составляет крупнейший на российском рынке фонд посевных инвестиций ОАО «РВК».

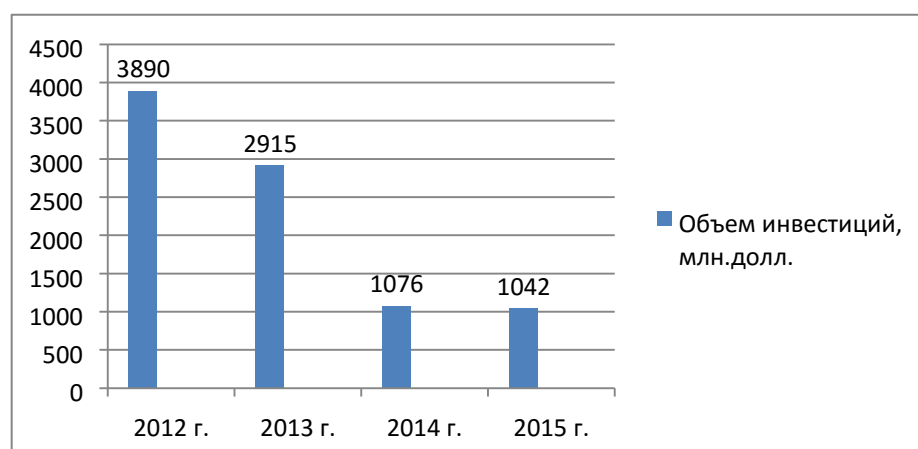


Рисунок 2.24 Совокупный объем инвестиций фондов прямого и венчурного финансирования, 2012- 2015 гг., млн. долл.

Источник: составлено автором по данным [24]

На протяжении последних лет наблюдается падение совокупного объема инвестиций, что обусловлено снижением активности в сегменте венчурных фондов, кризисной ситуацией в стране, а также резким изменением курса рубля.

Говоря о доле инвестиций от общего объема капитала, стоит отметить, что в 2012 г. она составила 14,7 %; в 2013 г. – 10,3 %; в 2014 г. – 4,5 %; за 3 квартала 2015 г. – 1,5 %. Как мы видим, доля инвестиций не превышает 15 %, что говорит об осторожности и нежелании фондов финансировать в достаточно рискованные проекты, особенно данная тенденция прослеживается в период кризисных явлений 2014-2015 гг.

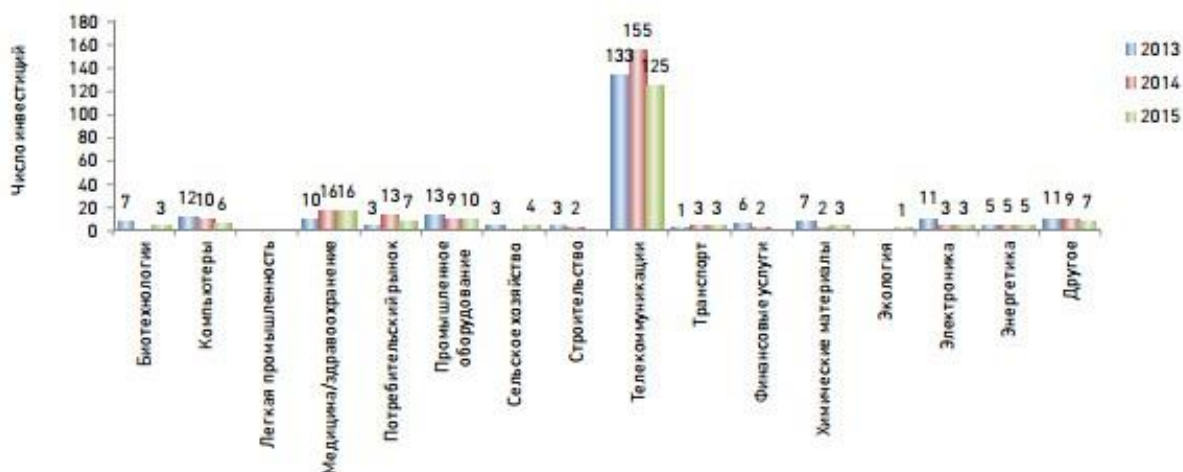


Рисунок 2.25 Число инвестиций фондов прямого и венчурного финансирования по отраслям, 2013 – 2015 гг.

Источник: [24]

По данной диаграмме прослеживается преобладание сферы ИКТ, наибольшее число инвестиций направляется сюда. Также можно выделить медицину – она занимает второе место по количеству инвестиций. В остальных отраслях число инвестиций со стороны фондов незначительно.

На рисунке 2.26 представлена сумма сделок по стадиям развития компании, осуществленных фондами прямых и венчурных инвестиций в период с 2013 по 2015 гг.



Рисунок 2.26 Сумма сделок фондов прямых и венчурных инвестиций по стадиям развития компании, млн. долл., 2013 – 2015 гг.

Источник: [24]

Как мы видим, наибольшее число инвестиций осуществляется на ранней стадии и стадии расширения, т.к. у проекта уже существует продукт, бизнесплан и четкие представления по реализации разработок.

Стадии посева и стартапа – высокорисковые стадии, что является поводом задуматься для инвесторов в осуществлении инвестиций. Именно это является причиной небольших вложений.

На поздней стадии, как правило, инвестиции не осуществляются, т.к. эта стадии характеризуется уже выходом инвесторов из компании.

В 2015 году наблюдается резкий спад по объему сделок на ранней и стадии расширения, по количеству же сделок наблюдается положительная динамика.

Говоря об интересе зарубежных инвесторов стоит констатировать, что произошло снижение как числа инвестиций, так и их объема. (см.рис.2.27)

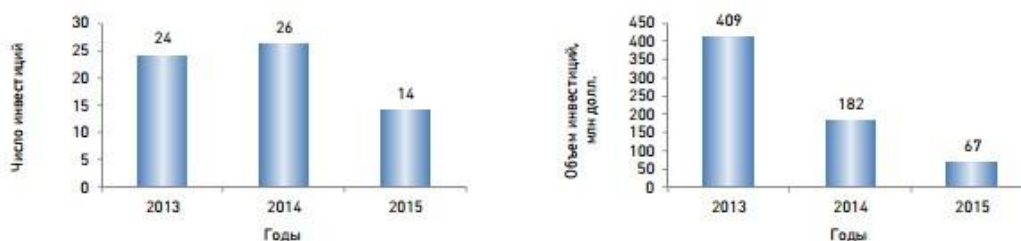


Рисунок 2.27 Совокупный объем и число инвестиций с участием зарубежных фондов прямого и венчурного финансирования в российские компании - реципиенты, 2012 –2015 гг.

Источник: [24]

Объем и число инвестиций зарубежных компаний сократились почти в 3 раза, что может свидетельствовать о переходе к стратегии более осторожного выбора объекта финансирования со стороны зарубежных инвесторов, а также о кризисных явлениях в России.

Говоря о сфере зарубежных инвестиций, можно отметить, что, как и российские, зарубежные фонды практически 100% своих средств направляют в сферу ИКТ. [43]

В сфере ИКТ можно выделить следующие наиболее перспективные направления как для отечественных, так и для зарубежных инвестиций:

- BigData - серия подходов, инструментов и методов обработки структурированных и неструктурированных данных огромных объёмов и значительного многообразия для получения воспринимаемых человеком результатов, эффективных в условиях непрерывного прироста, распределения по многочисленным узлам вычислительной сети. С недавних пор одним из наиболее эффективных инструментов для мониторинга текущего состояния и принятия управленческих решений стал качественный анализ количественных данных. Именно поэтому спрос на услуги BigData достаточно велик: все большее число российских компаний применяет технологии обработки больших данных;

- мобильные технологии. На сегодняшний день мобильные приложения находятся на пике своей популярности. Количество разработчиков и проданных смартфонов увеличивается с каждым годом. Позитивную динамику имеет и разработка новых мобильных приложений, и число их загрузок. Самой

быстроразвивающейся категорией приложений, по мнению экспертов, сейчас являются мессенджеры, привлекающие все большее количество пользователей;

- облачные технологии. В последнее время рынок облачных технологий активно растет. Спрос на данные решения становится все более активным не только потому что такие решения позволяют снизить капитальные затраты и перевести их в разряд операционных, но также потому что IT- руководителям проще понять принцип действия такого сервиса, нежели чем инициировать дорогостоящее строительство ЦОД;

- электронная коммерция. Объем рынка в России довольно мал (менее 2% от объема глобального рынка), однако малая развитость данного рынка предоставляет большой потенциал роста из-за неполного покрытия спроса на данную услугу;

- finTech. Популярность финансовых технологий объясняется отсутствием ограничений, присущих традиционным банковским продуктам (сложная процедура оформления операций, ограничение доступности и др.). В группу финансовых технологий входят: микрокредитование; электронные платежи; учет финансов и др.;

- e-learning. Среди наиболее весомых «плюсов» e-learning, учащиеся выделяют: сокращение времени на поездки; удобство; экономия средств; возможность привлечения экспертов к проведению обучения; большая последовательность в обучении. В России рынок e-learning начал развиваться с начала 2000-х годов, по оценкам экспертов он отстает от западных на 5-7 лет, но высокие темпы роста данного рынка вселяют уверенность в популяризацию электронного обучения. [24]

Объемы финансирования в сферу IT – технологий по секторам представлены в таблице 2.3

Таблица 2.3

Объем финансирования в сфере IT – технологий по секторам в 2013 – 2015гг., млн.долл.

	2013	2014	2015
Е-commerce	172,8	96,4	73,0
Справочнорекомендательные сервисы, соц.сети	26,4	40,4	43,2
Облачные технологии, ПО	44,7	47,7	34,4
Туризм	59,5	51,8	11,1
Рекламные технологии	28,5	17,4	11,0
Финансовый сектор	50,0	48,0	9,8
Электроника и компьютерное оборудование	1,0	4,5	6,3
Образовательные услуги	13,5	5,7	4,1
Телекоммуникации	105,9	25,3	3,3
Медицинские сервисы	2,9	3,3	2,4
Мобильные приложения	18,4	8,0	1,5
Медиа	12,7	20,5	0,2

Источник: [22]

Как мы видим, наибольшее число инвестиций приходится на такие сектора как электронная коммерция, справочно-рекомендательные сервисы и социальные сети, облачные технологии и ПО.

Далее рассмотрим рынок российского бизнес-ангельского инвестирования.



Рисунок 2.28 Объем инвестиций бизнес-ангелов по отраслям, 2015 г.

Источник: [24]

Как и фонды венчурного и прямого финансирования, бизнес-ангелы предпочитают вкладывать свои средства в сферу ИКТ, объем инвестиций в которую достигает 43 млн. долл.

Наибольший объем финансирования приходится на стадию расширения – 17,4 млн. долл., далее располагается ранняя стадия – 13,7 млн. долл. и посевная стадия – 11,9 млн. долл. На поздней стадии развития стартапа бизнес-ангелы не осуществляют инвестиции.

Грантовые программы – еще один из способов финансирования стартапов. В таблице 2.4 представлены количество и сумма грантов, предоставленных фондами РФ на развитие стартапов в 2015 году.

Таблица 2.4

Объем и количество грантов, осуществляемых российскими организациями – грантодателями в 2015 г., млн. долл.

Организация - грантодатель	Количество	Сумма
Фонд Бортника:	5792	155,4
Биотех	1853	45,0
ИТ	1154	30,1
Промтех	2759	79,4

Другое	26	0,9
Сколково:	256	21,3
Биотех	61	5,7
ИТ	66	4,1
Промтех	129	11,5
Другое	17	1,1
Другие:	17	1,1
Биотех	4	0,4
ИТ	10	0,6
Промтех	3	0,1
Microsoft:	9	0,4
ИТ	8	0,33
Промтех	1	0,04

Источник: [24]

Наибольшее количество и сумму грантов предоставил в 2015 году Фонд Бортника, в основном средства были направлены на промтех и биотех, сфера ИТ–технологий заняла только 3 место.

Сколково, также, как и Фонд Бортника, осуществлял свои вложения в промышленную и биотехнологическую сферы.

Microsoftи другие фонды осуществили наименьшую поддержку начинающим компаниям – в основном в сфере Интернет-технологий.

С 2012 года в России набирает обороты и такой современный способ финансирования стартапов как краудфандинг, получивший свое развитие благодаря Интернету.



Рисунок 2.29 Данные о рынке краудфандинга в России в 2015 г.

Источник: [51]

По данным диаграмм мы видим, что феном краудфандинга в России находится еще в стадии зарождения, большинство проектов, представленных на российских площадках неуспешны всего 16 % от поданных заявок удачны. Средний чек инвестора достаточно небольшой – 950 руб. За 2015 год 58547 спонсорами было собрано 206, 8 млн. руб.

Рассмотрим статистику по объемам финансирования, количеству дарителей и краудфандинговых проектов на двух основных российских площадках – Boomstarter и Planeta в 2015 году.

Начнем с площадки Boomstarter.

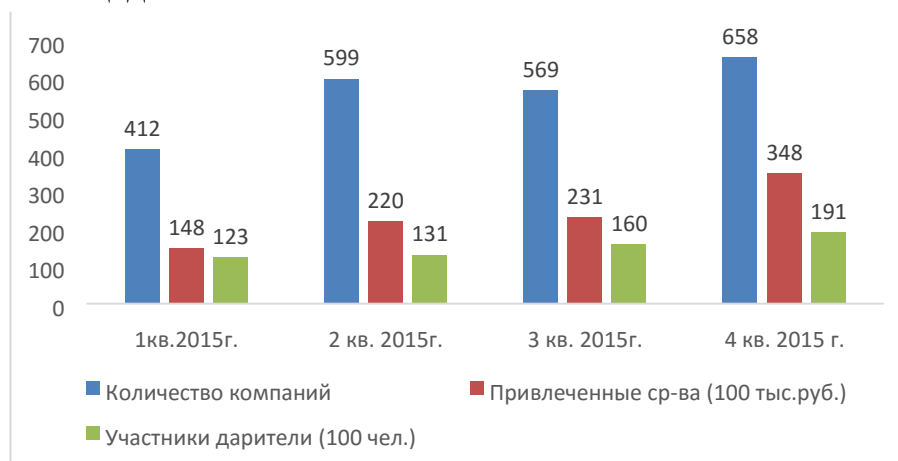


Рисунок 2.30 Статистика краудфандинга на площадке Boomstarter

Источник: составлено автором по данным [51]

В течении 2015 года краудфандинг на площадке Boomstarter

демонстрировал уверенный рост по всем показателям. За этот период было инициировано 2250 краудфандинговых кампаний и успешно профинансировано 400 на общую сумму 82 миллиона рублей. Вероятность успеха в 2015 году составила 17,7 %.

Упор на данной площадке делается на привлечение средств для технических стартапов.

Рассмотрим аналогичные данные для Planeta.

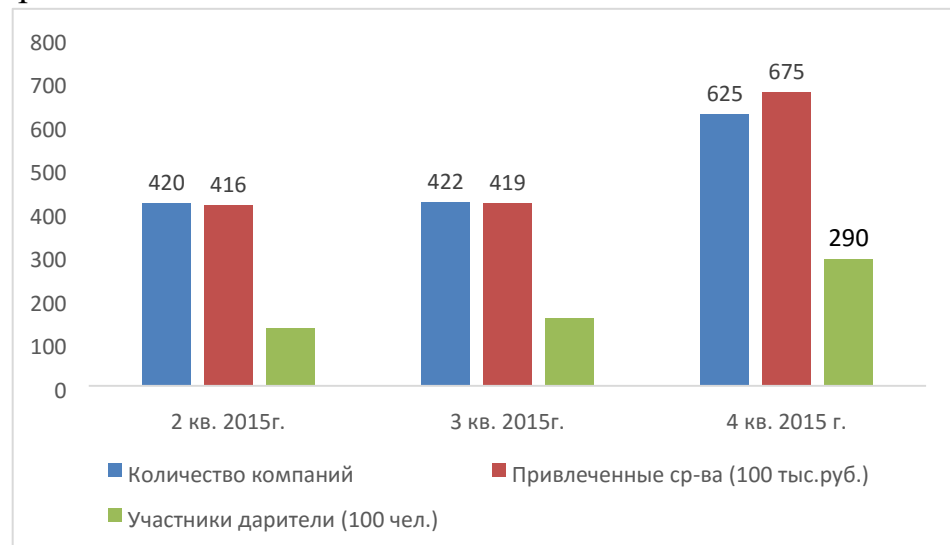


Рисунок 2.31 Статистика краудфандинга на площадке Planeta

Источник: составлено автором по данным [51]

Площадка Planeta является более популярной. За три квартала 2015 года общий объём финансирования составил более 130 миллионов рублей. Было инициировано 1560 краудфандинговых кампаний из них 470 были успешными. По сравнению с Boomstarter, краудфандинговая кампания на Planeta может считаться успешной, если было привлечено более 50 % средств (такие кампании называются “переломный момент”). Вероятность успеха на Planetas учётом “переломного момента” составляет 30,1 %, без учёта 19,5 % (305 кампаний, привлёкших 100 % и более от заявленной цели).

За четыре года с момента основания, «Planeta» (с 2012 года) способствовала финансированию проектов на сумму в 160 млн. рублей в таких областях как

фильмы/видео, музыка, благотворительность, искусство и многих других. «Planeta» популярна среди прогрессивной молодежи крупнейших российских городов. Также активно развиваются спецпроекты в сотрудничестве с крупными брендами.

Полученные данные подтверждают предположение о том, что краудфандинг предоставляет большие возможности для финансирования деятельности стартапов.

Отечественные краудфандинговые площадки сегодня способны предложить альтернативу зарубежным. За 2015 год на ведущих площадках было инициировано почти 4 тысячи краудфандинговых кампаний с общим объёмом привлечённых средств, превышающим 200 миллионов рублей. Вероятность успеха варьируется от 17,7 % до 30,1 % в зависимости от площадки и типа компании. В среднем успешная кампания на отечественных площадках привлекает 230 тысяч рублей.

Краудфандинг позволяет привлечь не только финансирование, но и обратную связь от дарителей. Это позволяет совершенствовать продукт до выхода на рынок.

Сегодня краудфандинг в развитых странах рассматривается как серьёзный источник роста и развития экономики, а также создания рабочих мест. На данный момент, финансирование с помощью краудфандинга регулируется ст. 572 ГК РФ о договоре дарения, недостаток – исключение юр. лиц из процесса финансирования. Никаких специальных положений относительно краудфандинга нет (в отличие от развитых стран, где ведётся активная работа в этом направлении, например, JOBS Act в США). На начальных этапах развития стартапа оптимальный баланс правового регулирования и возможностей для выхода на рынок без обременяющих бумажных процедур могут сыграть ключевую роль в развитии краудфандинга в нашей стране. [51]

Несмотря на то, что краудфандинг активно развивается в России до страны основателя данного феномена – США, отечественным площадкам еще далеко.

За три года деятельности самой крупной краудфандинговой площадки США Kickstarter общая сумма собранных средств достигла 250 млн долл. США. Агрегированные показатели всех российских краудфандинговых площадок за сопоставимый срок на два порядка меньше.

Причины такого разрыва с США представлены ниже.

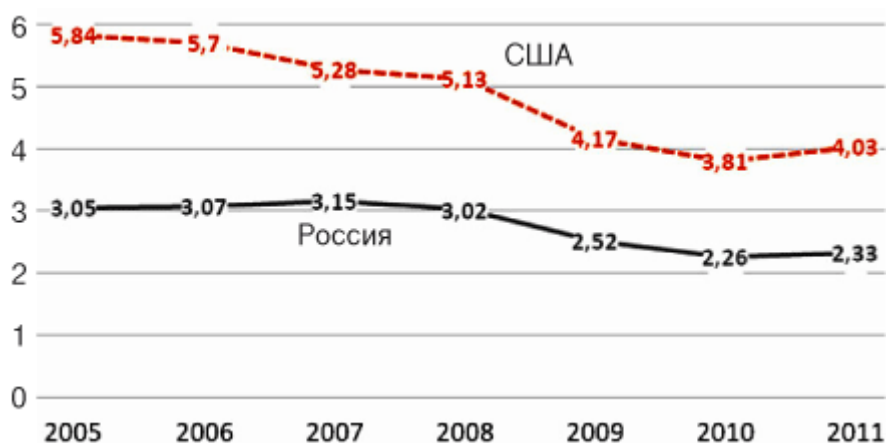


Рисунок 2.32 Доступность венчурного капитала 2005–2011 гг.

Источник: [51]

Исходя из показателей, рассчитываемых для международного отчета «The Global Competitiveness Report» были выделены группы показателей:

- доступность венчурных средств;
- доверие и уверенность;

-сводный

показатель

-

включает в себя комбинацию финансовых показателей, в том числе два предыдущих.

Для всех показателей шкала измерения от 1 до 7, где 1 наихудшее значение, 7 наилучшее.

Из рисунка видно, что доступность венчурного капитала в США неуклонно снижалась за рассмотренный период времени. С 2008 года

негативное влияние на показатель оказал мировой финансовый кризис. В России наблюдается схожая динамика, однако значение показателя равномерно меньше, чем в США. Потребность в финансировании с одной стороны и снижение доступности венчурного капитала с другой, способствовало ускоренному развитию Kickstarter в первые годы деятельности.

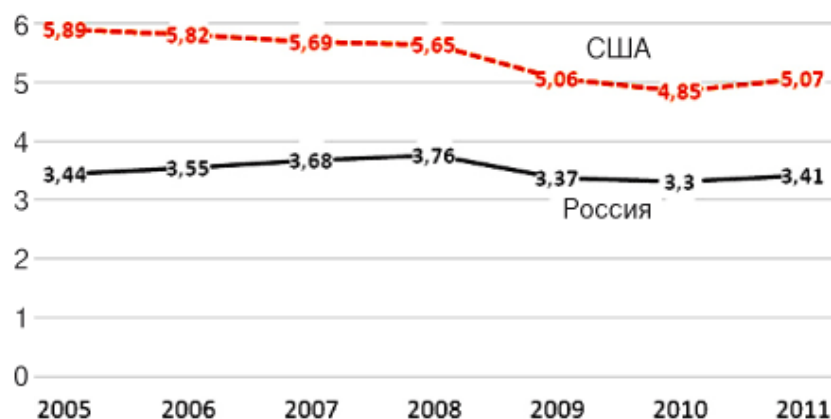


Рисунок 2.33 Доверие и уверенность 2005–2011 гг.

Источник: [51]

Уровень доверия в США равномерно выше, чем в России за весь период наблюдений. Дарители менее склонны к тому, чтобы рассматривать краудфандинг как мошенничество. Более того, сильное давление интернетсообщества и другие социокультурные факторы способствуют исполнению командами стартапов своих обязательств. В России наблюдается противоположная ситуация — невысокий уровень доверия в целом. А к сбору средств через интернет большая часть населения относится очень осторожно и рассматривает каждую такую инициативу на предмет потенциального мошенничества.

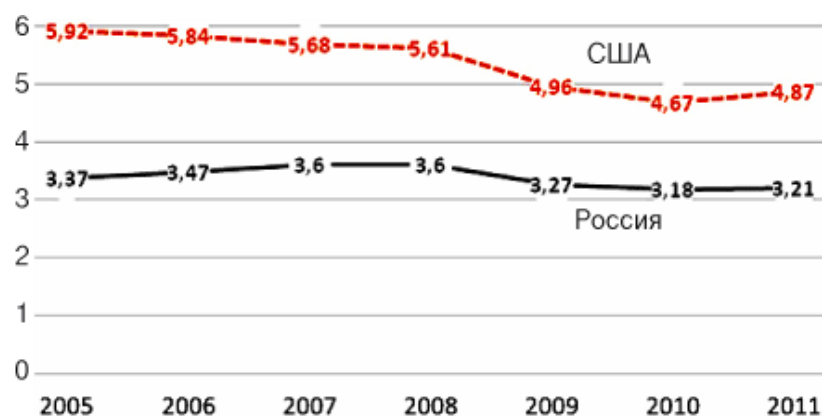


Рисунок 2.34 Сводный показатель развития финансового рынка 2005–2011 гг.

Источник: [51]

В целом, финансовый рынок США является более развитым организмом, чем Российский. Это непосредственно отражается на развитии краудфандинга. Высокая вовлеченность граждан в инвестиции на фондовом рынке в США, позволяет феномену краудфандинга быстрее адаптироваться в обществе и привлекать большее число дарителей и денежных средств.

Исходя из этого, можно говорить о том, что в России многие показатели, необходимые для эффективного развития краудфандинга, находятся на более низком уровне, чем в развитых странах, что создаёт дополнительные трудности для использования этого феномена в качестве инструмента финансирования стартапов. Также нет чёткого подхода к правовому регулированию краудфандинга. Успешность дальнейшего развития во многом будет зависеть именно от тонкой юридической настройки краудфандинга и от повышения основных показателей развития финансового рынка. [51]

В целом структуру инвесторов по количеству сделок в РФ можно представить следующим образом. (см.рис.2.35)

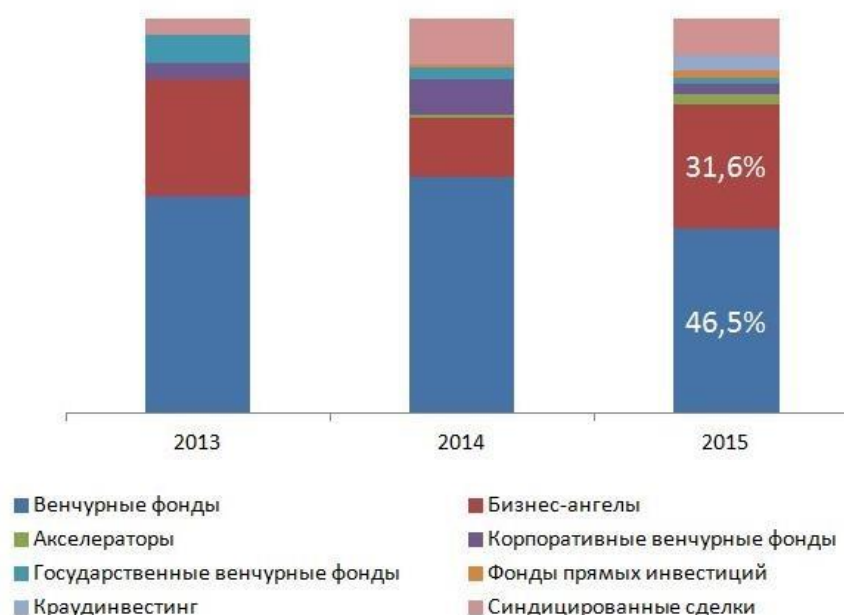


Рисунок 2.35 Структура инвесторов по количеству сделок в РФ в 2013 – 2015гг., %

Источник: [9]

Как мы видим, на протяжении всего рассматриваемого периода основными инвесторами остаются венчурные фонды и бизнес – ангелы. Рассматриваемый нами краудинвестинг значительно начинает появляться в структуре только в 2015 году.

Следующим важным фактором для анализа является человеческий капитал, т.к. без людей, которые создадут идею и смогут ее реализовать не будет существовать ни один стартап.

Для того, чтобы понять, насколько в России люди готовы создавать стартапы и нести за них ответственность нами был проанализирован национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2013», составленный исследовательской группой института «Высшая школа менеджмента» СПбГУ, на основе данных консорциума GEM.

Среди методов сбора информации исследовательской группой были использованы следующие:

- опрос взрослого трудоспособного населения с помощью специально разработанных анкет. Возраст респондентов от 18 до 64 лет, объем - 2020 человек;
- для оценки структурных условий предпринимательства используются экспертные оценки — национальные экспертные интервью — опрос по специально разработанным анкетам и глубинные интервью с предпринимателями и экспертами в области предпринимательства;
- национальная экономическая и демографическая статистика.

На рисунке 2.36 представлена динамика оценок индивидуальных характеристик.

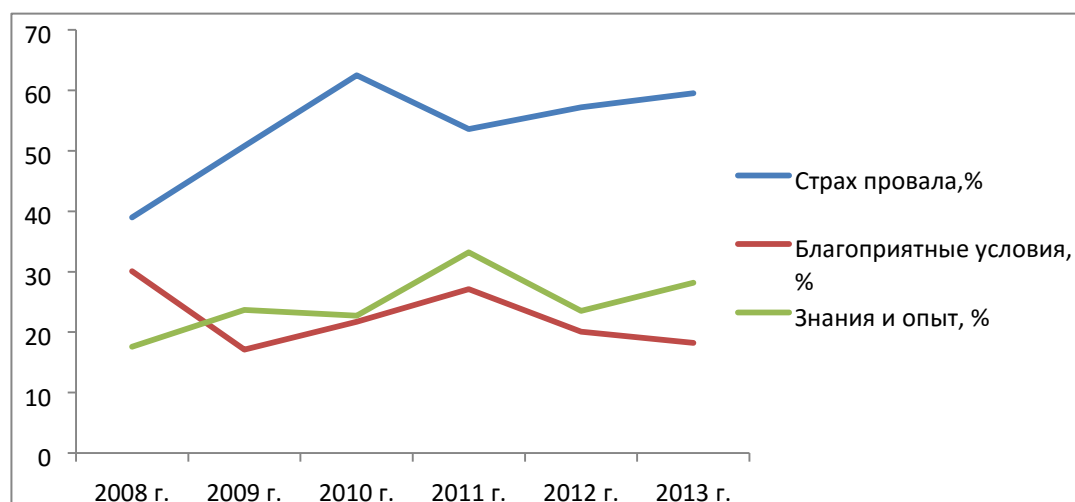


Рисунок 2.36 Динамика оценок индивидуальных характеристик, 2008 – 2013гг., %.

Источник: составлено автором по данным [9]

Страх провала вновь созданного бизнеса растет. Большинство респондентов заявило, что от открытия собственного дела их удерживает боязнь быть неуспешными.

Более четверти опрошенных считают, что обладают достаточными знаниями и опытом для открытия собственного дела. Этот показатель — один из самых низких среди всех стран, принимавших участие в проекте. В США 55,7 % населения уверены в своих предпринимательских способностях, в странах

БРИКС значение этого показателя составляет 46,8 %, а в Восточной Европе — 45,9 %.

Вторая составляющая отношений к предпринимательству связана с национальными характеристиками. Для характеристики национальных особенностей в проекте используются следующие индикаторы:

- ценность предпринимательства для развития карьеры;
- престижность предпринимательства в обществе;
- стремление к высоким стандартам жизни;
- наличие в СМИ историй успеха предпринимателей. (см.рис.2.37)

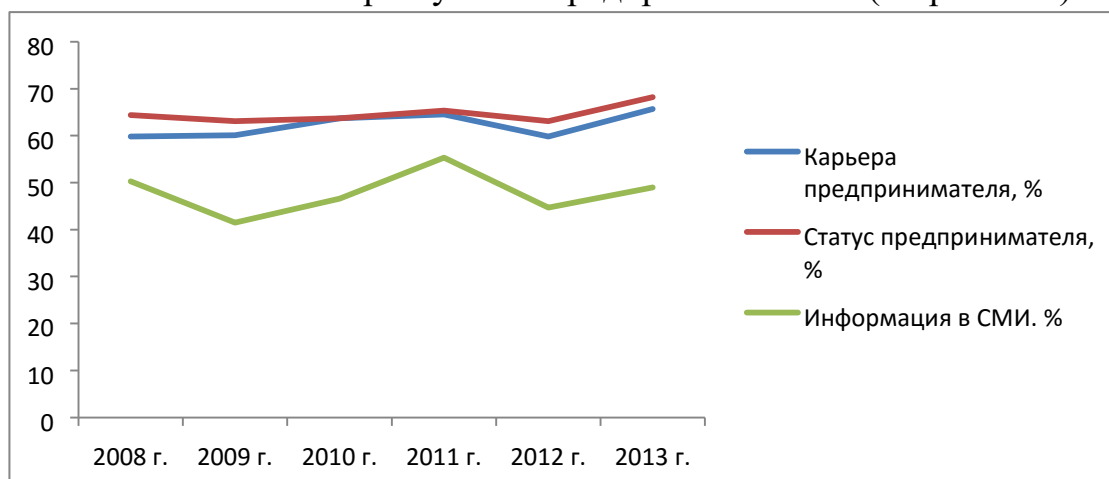


Рисунок 2.37 Динамика национальных характеристик восприятия предпринимательства, 2008 – 2013гг., %

Источник: составлено автором по данным [9]

Большинство россиян высоко оценивают статус предпринимателя и считают карьеру предпринимателя привлекательной. Половина респондентов считают, что СМИ часто освещают истории успеха. При этом респонденты, положительно ответившие на этот вопрос, чаще оценивают условия для создания бизнеса в регионе своего проживания как благоприятные.

Отношение к предпринимательству существенно различается у тех, кто занят бизнесом, и у тех, кто не вовлечен в предпринимательскую деятельность. (см.рис.2.38)

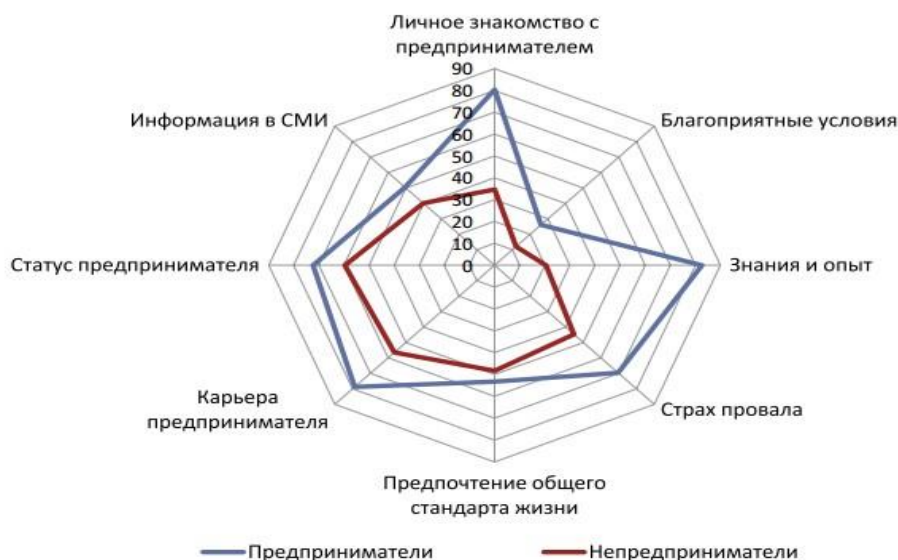


Рисунок 2.38 Оценка характеристик восприятия предпринимательства в России, 2013 г., %

Источник: [9]

82,6 % предпринимателей считают, что обладают достаточным знанием и опытом для ведения собственного дела, в то время как среди непредпринимателей таких лишь 20,5 %. Несмотря на то, что по сравнению с непредпринимателями предприниматели более позитивно оценивают условия для ведения бизнеса в регионе их проживания (12,1 и 26,1 % соответственно), стоит отметить, что большинство из тех, кто вовлечен в создание и управление собственной компанией, не считают внешние условия благоприятными для предпринимательской деятельности.

На отношение к предпринимательству влияют и социодемографические факторы. Как мужчины, так и женщины более уверены в своих силах после преодоления рубежа 25. Однако в средневозрастной группе мужчинам свойственно несколько терять уверенность в собственных способностях, женщины, напротив, чувствуют себя немного увереннее в собственных силах, чем более молодые. В старших возрастных группах респонденты в целом оценивают свои знания и опыт ниже, чем в молодых. Мужчины и женщины разных поколений по-разному оценивают возможности для бизнеса. В молодых

и средних возрастных группах мужчины и женщины сравнительно единодушны в оценке внешних условий. В старших группах женщины более оптимистичны и склонны более позитивно оценивать сложившиеся условия для начала своего дела.

Одной из характеристик отношения к предпринимательству в стране является количество людей, планирующих создать бизнес в ближайшем будущем.

В России среди респондентов, имеющих предпринимательские намерения, около половины составляют уже действующие предприниматели. Лишь 2,6 % россиян, не являющихся предпринимателями, рассматривают для себя возможность начать новое дело.

Не менее важным является понимание причин, которые лежат в основе создания индивидом собственных компаний. (см. рис. 2.39)

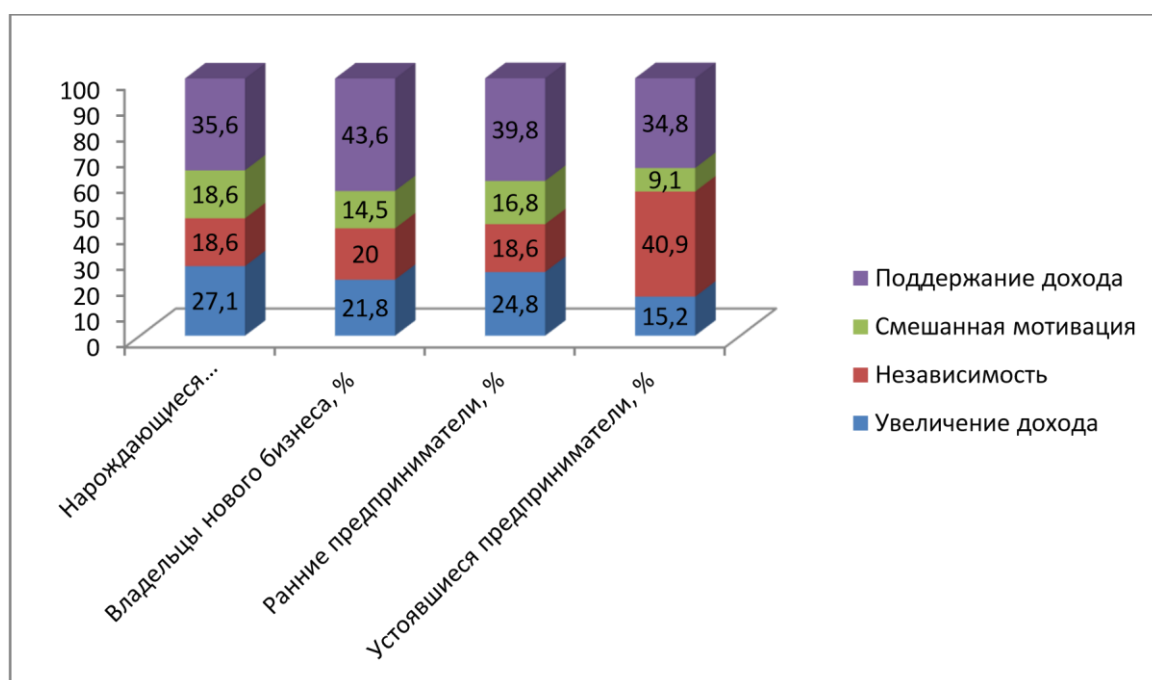


Рисунок 2.39 Структура добровольной мотивации в России, 2013 г., %

Источник: составлено автором по данным [9]

Как мы видим, в зависимости от группы предпринимателей меняется и структура мотивации.

Для уже устоявшихся предпринимателей главными приоритетами являются независимость и поддержание имеющегося дохода, для остальных групп предпринимателей главным мотиватором является доход – его увеличение и поддержание.

Также в данном отчете проанализирована структура создания новых фирм - стартапов по видам экономической деятельности. Они могут быть заняты в потребительском секторе экономики; производственном секторе (оказание бизнес-услуг; производство и строительство) или добывающем секторе (сельское и лесное хозяйство, рыболовство, добыча полезных ископаемых). (см. рис.2.40)

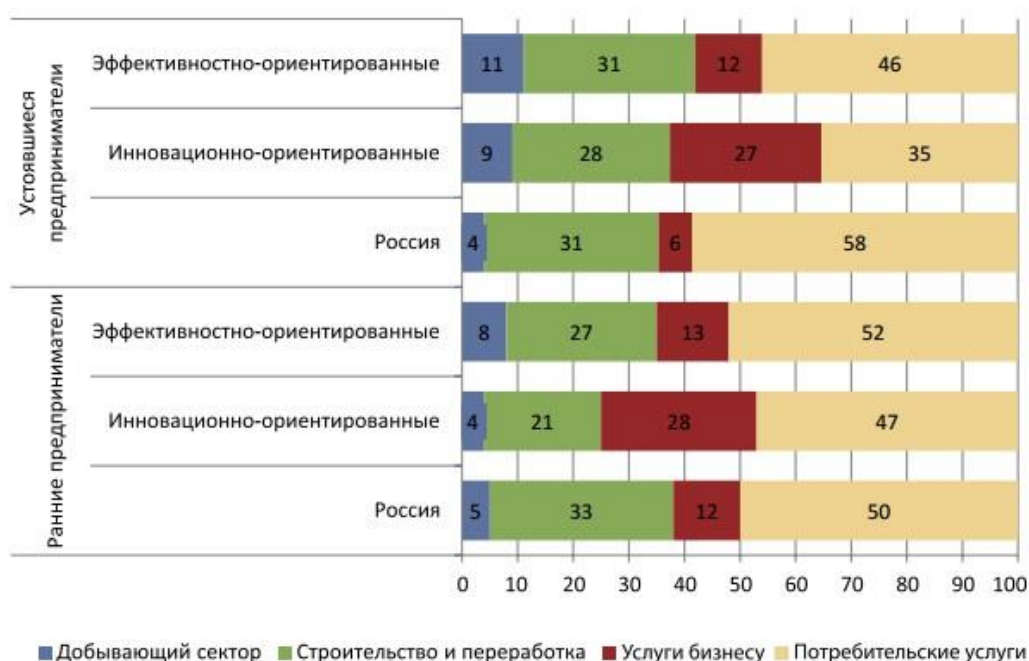


Рисунок 2.40 Секторальное распределение стартап - компаний в России, эффективно – ориентированных и инновационно – ориентированных странах, 2013г., %

Источник: [9]

Для секторального распределения фирм в России характерно преобладание сектора потребительских услуг — 50 % ранних и 58 % устоявшихся предпринимателей заняты в этой сфере. В 2013 г. в России произошло некоторое снижение количества ранних предпринимательских фирм, занятых в

добывающем секторе и строительстве и переработке, но увеличение количества фирм, вовлеченных в оказание услуг бизнесу (12 % по сравнению с 8,9 % в 2012 г.).

Для измерения инновационного потенциала страны используется индекс, являющийся комбинацией двух описанных показателей инновационности — новизны продукта и интенсивности конкуренции. Этот индекс отражает количество предпринимателей, считающих, что предлагаемый ими продукт или услуга является новым для всех или нескольких потребителей, и в то же время у них мало конкурентов. На рисунке представлены значения данного показателя в России и США, а также средние показатели для стран Восточной Европы и стран БРИКС (без России).

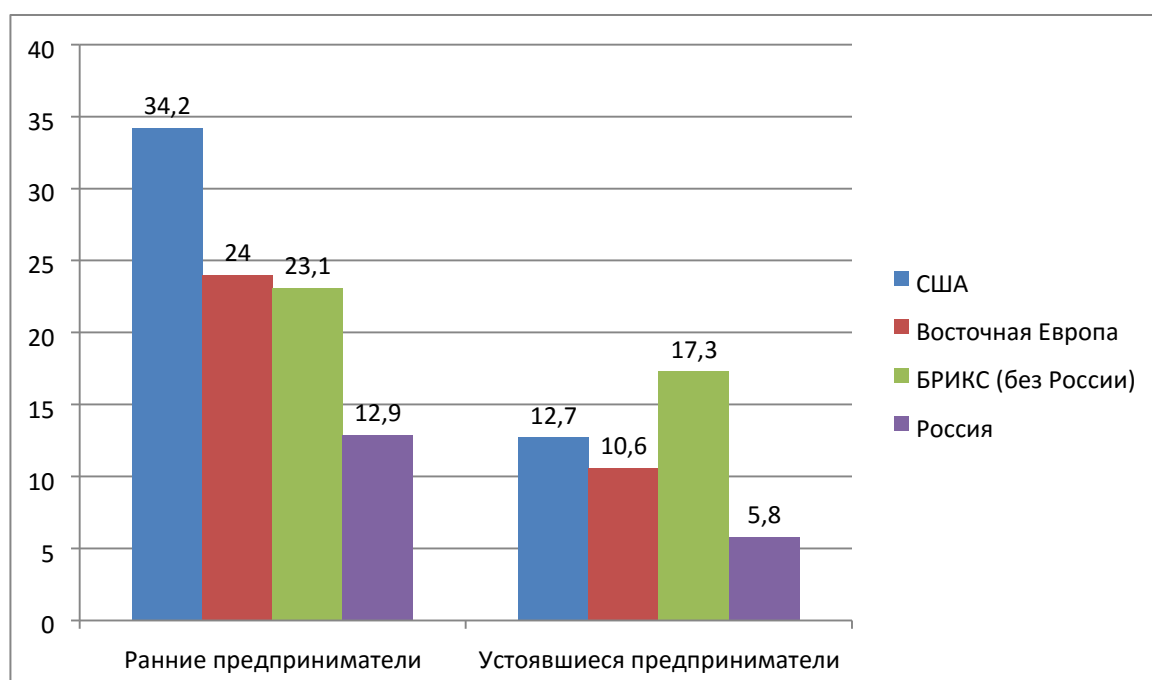


Рисунок 2.41 Индекс новизны продукта/интенсивности конкуренции ранних и устоявшихся предпринимателей по ряду стран, 2013г., %

Источник: составлено автором по данным [9]

Наиболее высокое значение индекса для ранних предпринимателей наблюдается в США, где каждый третий ранний предприниматель характеризует свою продукцию как новую и не имеющую конкурентов, иначе говоря как

стартап. Среди российских ранних предпринимателей только каждый восьмой респондент оценил свою продукцию подобным образом. В странах Восточной Европы в среднем доля ранних предпринимателей, считающих свою компанию инновационной, составляет 24,1 %, а в странах БРИКС — 23,1 %. При этом Китай и ЮАР демонстрируют одни из самых высоких значений среди всех стран — участниц, в то время как Бразилия — одно из самых низких. Опыт предпринимательской деятельности заставляет предпринимателей более критично оценивать внешнее окружение, поэтому устоявшиеся предприниматели гораздо чаще указывают на возможность столкнуться с конкуренцией в предложении товаров, чем их коллеги, имеющие меньший опыт предпринимательской деятельности. В России опытные предприниматели значительно реже отмечают, что их товар является новым и не имеет конкурентов на рынке. Только 5,9 % устоявшихся предпринимателей оценили свой продукт подобным образом.

В исследовании проанализированы условия развития предпринимательства и определили факторы, состояние которых положительно и отрицательно влияет на развитие предпринимательства, а также предложили меры, по их мнению, стимулирующие предпринимательскую деятельность в России (оценка проведена по 5-бальной шкале).

В 2013 г. в российской экспертной выборке были представлены 36 экспертов. На рисунке определены средние значения экспертных оценок по ключевым блокам вопросов.

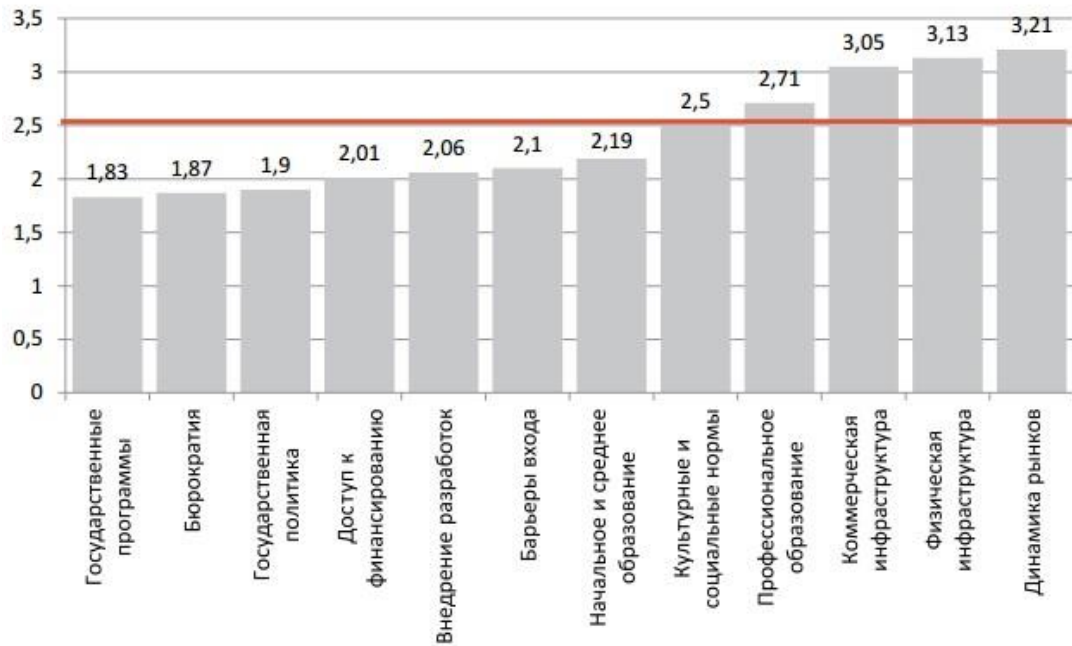


Рисунок 2.42 Средние значения экспертных оценок структурных факторов предпринимательства в России по пятибалльной шкале, 2013 г.

Источник: [9]

По мнению экспертов, четыре структурных фактора: динамика рынков, доступность физической инфраструктуры, развитие коммерческой инфраструктуры и профессиональное образование — не оказывают негативного воздействия. Оценка экспертами этих факторов по пятибалльной шкале превысила 2,5. Остальные оценки находятся в зоне ниже 2,5 баллов, что говорит о том, что состояние этих факторов тормозит создание стартапов и развитие уже существующего бизнеса.

Наиболее позитивно в 2013 г. эксперты охарактеризовали динамику рынков (средний балл — 3,21). С их точки зрения, существует неудовлетворенный спрос как на рынке B2B, так и на потребительском рынке, что открывает перспективы для освоения новых ниш стартапами. Однако входные барьеры, в первую очередь связанные с противодействием уже существующих на рынке крупных компаний (1,80), мешают выходу новых и

растущих компаний. Кроме того, они сталкиваются с необходимостью оплачивать высокие издержки, связанные с проникновением на новые рынки.

Развитие физической инфраструктуры в целом не мешает развитию предпринимательского сектора (3,13). Однако более детальный анализ данного блока вопросов показывает, что доступность различных элементов инфраструктуры не одинакова. Услуги связи и прочие средства коммуникаций доступны как по цене (4,0), так и по возможности подключения в течение недели (4,11). В то же время получить доступ к услугам дорожных, коммунальных служб является проблемой для развития новых фирм (1,8).

Коммерческая инфраструктура также не мешает развитию предпринимательства, хотя и ее элементы отличаются разным уровнем доступности. Меньше всего проблем доставляет новым и растущим компаниям банковское обслуживание (3,97). Юридические и бухгалтерские услуги тоже доступны стартапам (3,44). А вот поиск подрядчиков и поставщиков (2,81), а также их привлечение (2,72) являются непростой задачей. Кроме того, не все из них могут оплатить связанные с этим затраты.

Эксперты в целом позитивно оценили существующую систему бизнесобразования, которая позволяет получить хорошую подготовку в области основания и развития новых фирм (3,09), а вот средние специальные и высшие учебные заведения в основном не могут предоставить необходимую подготовку в этой области (2,0). Еще хуже обстоит дело с системой начального и среднего образования. Школы не уделяют достаточного внимания вопросам предпринимательства (1,76) и не поощряют личную инициативу и творческий подход учащихся (2,56).

В 2013 г. наиболее низкие оценки среди всех структурных условий предпринимательства получили государственные программы. Не всем компаниям доступны программы поддержки (1,51). Кроме того, получить

широкий спектр поддержки при обращении в «одно окно» сложно (1,62). По мнению экспертов, необходимо увеличить разнообразие и количество программ для нового и развивающегося бизнеса.

У новых и растущих компаний возникают трудности с государственной бюрократией и проблемы с лицензированием их деятельности (1,69). Получить большинство необходимых разрешений и лицензий в течение недели практически невозможно (1,31).

Государственная политика в области налогообложения создает серьезные проблемы новым и растущим компаниям. Размер налогов является тяжелым бременем для большинства фирм (1,89). В целом эксперты не считают политику государства ориентированной на последовательную поддержку новых фирм (1,63).

Несмотря на несколько больший оптимизм экспертов при оценке доступности финансовых ресурсов для новых и растущих компаний по сравнению с 2012 годом, проблема их привлечения по-прежнему является очень серьезной. Это касается как кредитования (1,81), так и достаточного количества государственных субсидий (1,69). Предприниматели могут рассчитывать на финансирование из частных источников, хотя также в недостаточной мере (2,33).

Несмотря на наличие множества возможностей для создания нового бизнеса и их увеличение за последние 5 лет, в России по-прежнему наблюдается дефицит тех, кто может их реализовать. Эксперты объясняют это нехваткой знаний и навыков для создания нового бизнеса. По их мнению, большинство россиян не умеют реагировать на открывающиеся благоприятные возможности, а также находить ресурсы, необходимые для нового бизнеса.

Оценка экспертами социального имиджа российского предпринимателя свидетельствует о том, что, несмотря на достаточно высокий статус успешного

предпринимателя в обществе (3,17), большинство не рассматривают предпринимательство как желаемый выбор карьеры (2,11). [9]

Проанализировав одни из главных факторов развития и успешности стартапов в России перейдем в целом к рассмотрению рынка стартапов в РФ, а также к выявлению барьеров для его успешного развития и функционирования.

(см.рис.2.43)

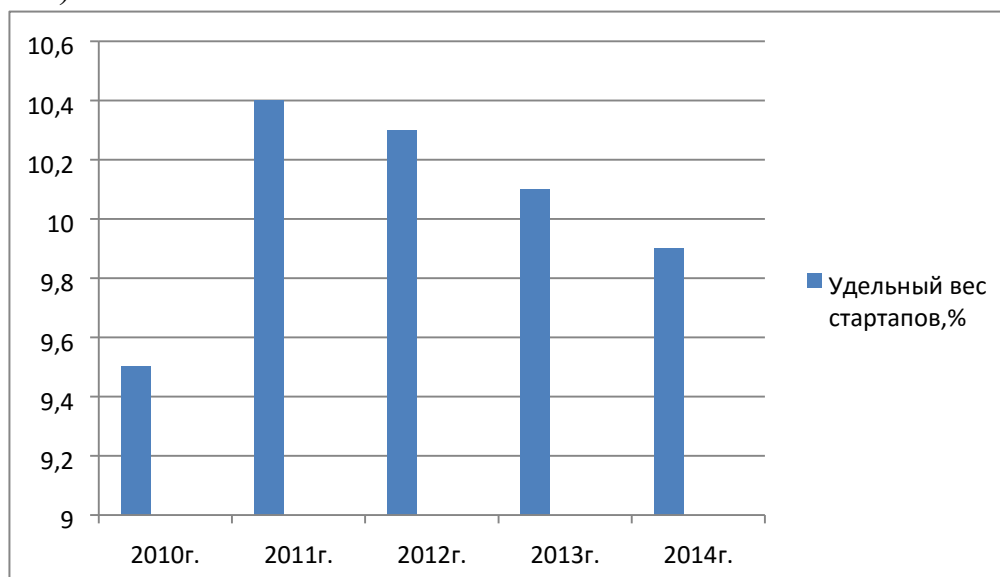


Рисунок 2.43 Удельный вес малых инновационных предприятий (стартапов) в общем объеме малых предприятий, 2010 – 2014гг., %

Источник: составлено автором по данным [13]

Как мы видим, удельный вес стартапов в общем объеме малых предприятий не превышает 11 %, что подтверждает результаты исследования, рассмотренного нами выше, в части отсутствия готовности и нежелания людей создавать инновационный бизнес, а также наличия значительных барьеров для его создания.

Оценка качества существующих на рынке стартапов представлена на рисунке.

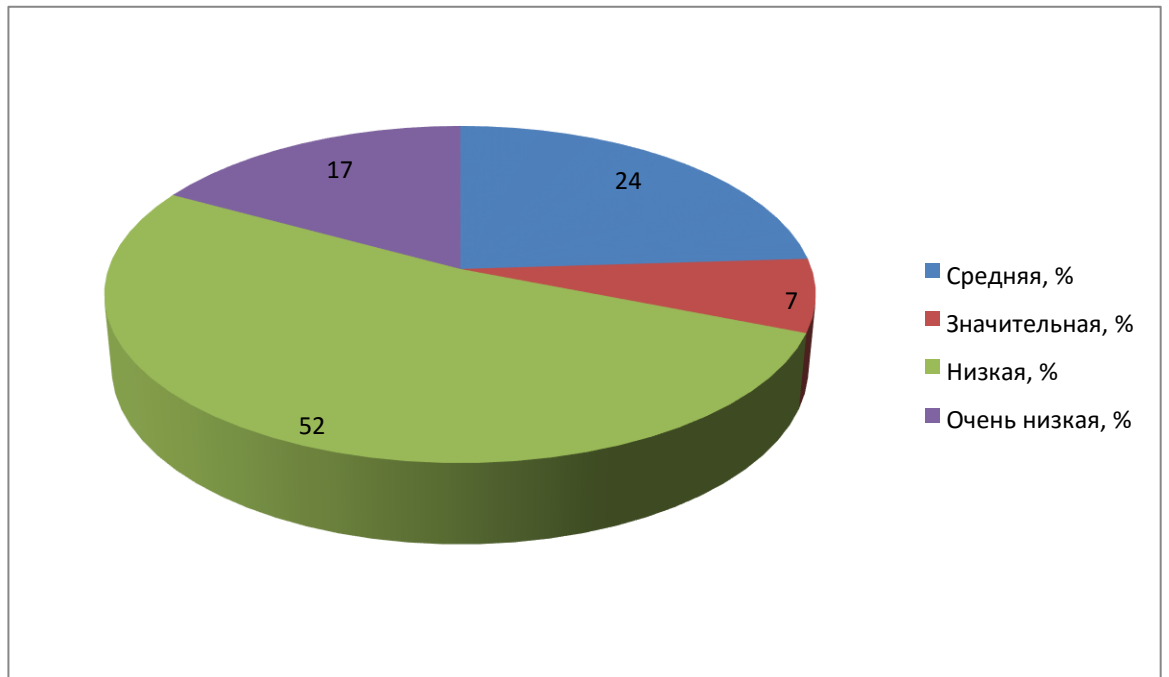


Рисунок 2.44 Доля качественных стартап – проектов в РФ в 2015 г.

Источник: составлено автором по данным [13]

По данным диаграммы видно, что качество создаваемых в России стартапов еще недостаточно высоко. Не более трети стартапов в настоящий момент развивает проекты, которые в той или иной степени можно отнести к «достаточно качественным». Подобная картина может рассматриваться как типичная для молодого инновационного рынка.

В пункте 2.1. мы отметили, что для российских стартапов характерным является копирование уже существующих зарубежных проектов.

На рисунке показано отношение российских стартаперов к бизнес-модели Sorusat.

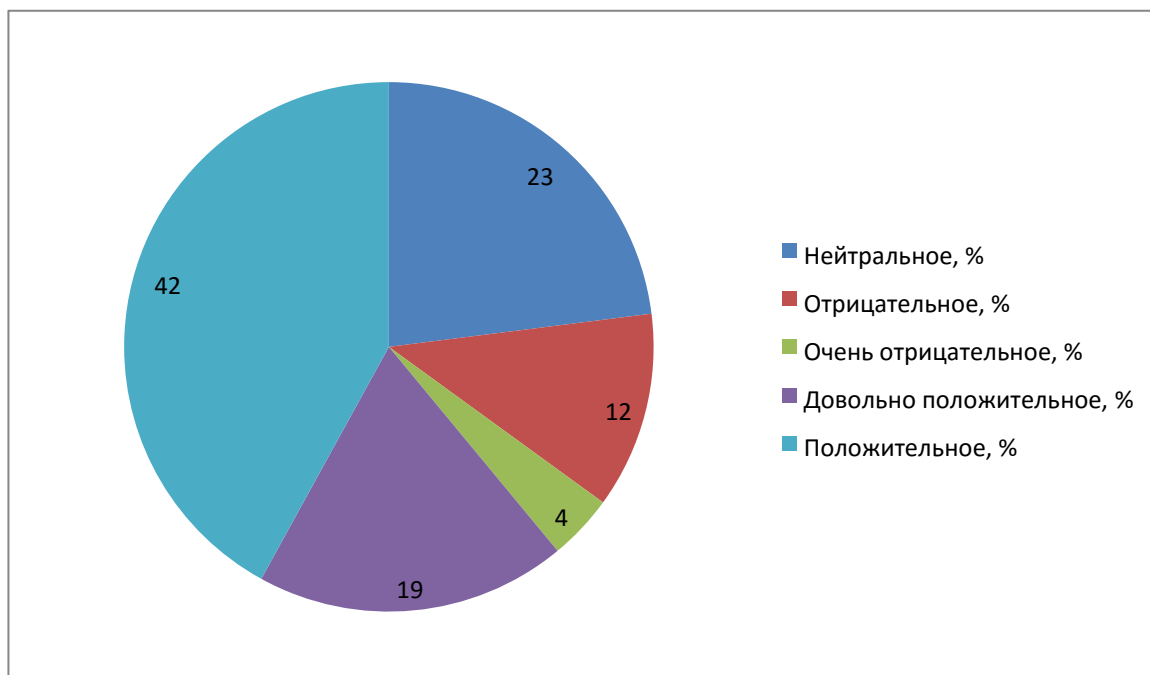


Рисунок 2.45 Отношение российских стартаперов к бизнес-модели Сорусат

Источник: составлено автором по данным [13]

Большинство российских стартаперов полагают возможным и допустимым копирование и воспроизведение на рынке РФ бизнес-моделей и технологий, уже реализованных на мировом рынке. Это позволяет сделать вывод о готовности более чем половины участников инновационной деятельности в РФ всерьез ориентироваться на внутренний рынок страны, создавая технологии, товары и услуги, аналогичные уже имеющимся на зарубежных рынках.

Далее нами были выделены стратегии, которыми руководствуются создатели стартапов при ведении своего бизнеса. (см.рис.2.46)

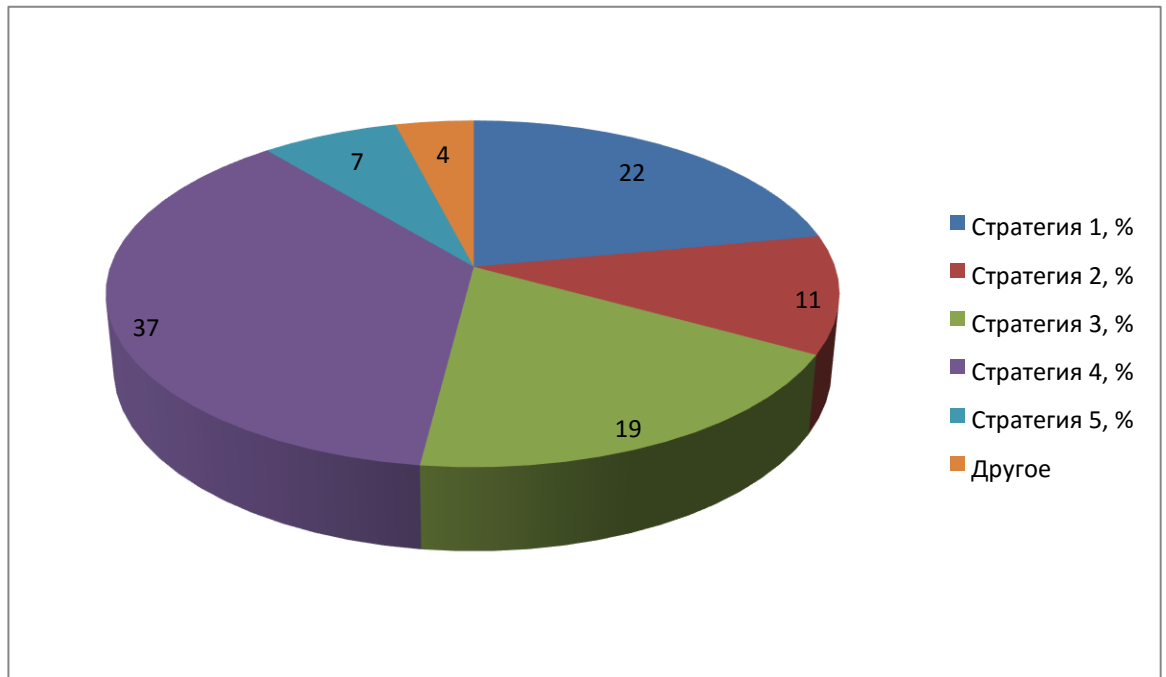


Рисунок 2.46 Стратегии ведения бизнеса основателями стартапов в России

Источник: составлено автором по данным [13]

Стратегия 1 — у нас есть успешный инновационный продукт, сейчас наша главная задача — расширить его производство и снижать себестоимость; Стратегия 2 — у нас есть успешный инновационный продукт, сейчас наша главная задача — это улучшать его характеристики, качество, дизайн; Стратегия 3 — у нас есть успешный инновационный продукт, сейчас наша главная задача — модифицировать его для разных типов потребителей, рынков; Стратегия 4 — помимо успешного базового инновационного продукта мы имеем несколько других, менее успешных, инновационных продуктов, принципиально от него отличающихся; сейчас наша главная задача — сделать их столь же успешными, продвинуть на рынок; Стратегия 5 — у нас есть успешный инновационный продукт, но сейчас наша главная задача — разработать принципиально новый продукт.

Как мы видим, на российском рынке стартапов преобладают стратегии 1 и 4 для ведения бизнеса. Это свидетельствует о стремлении создателей к

увеличению эффективности продаж уже существующего базового инновационного продукта, а также к активному продвижению на рынок второстепенных инновационных продуктов.

К основным факторам успешности существующие российские стартап-компании относят следующие. (см.рис.2.47.)



Рисунок 2.47 Факторы успеха стартап-компаний по мнению предпринимателей

Источник: [13]

Как мы видим по рисунку, в основном стартаперы делают акцент на идеях, а также человеческом капитале, имеющемся в компании.

Среди факторов, которые тормозят развитие компании, основатели выделяют следующие. (см. рис.2.48)

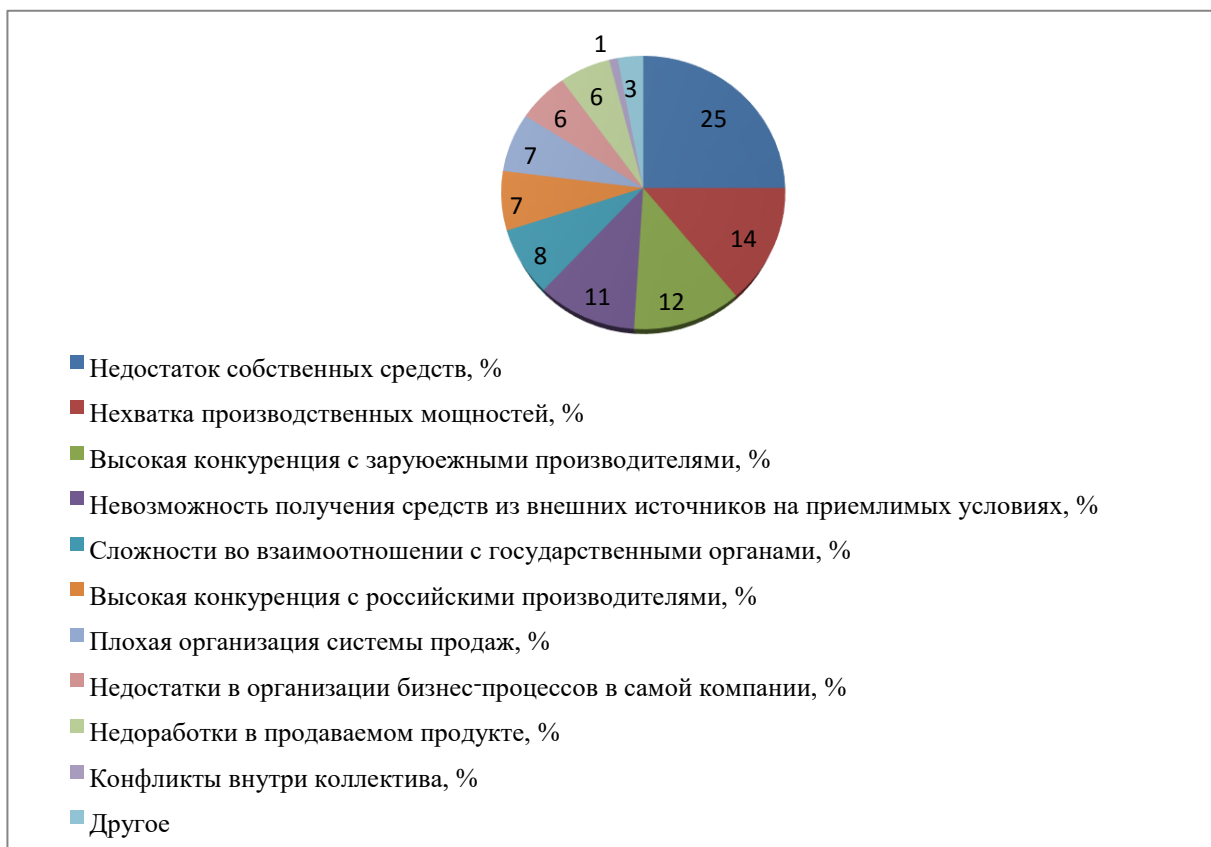


Рисунок 2.48 Факторы, препятствующие развитию стартап – компании в РФ

Источник: составлено автором по данным [13]

Очевидно, что самыми главными факторами являются недостаток собственных средств, а также нехватка производственных мощностей. Это является следствием слабой поддержки стартапов со стороны государства и фондов.

Данные показатели являются стимулом для целесообразности дальнейшей либерализации налогового режима для участников инновационного сектора экономики РФ, а также увеличения числа предоставляемых льгот.

Говоря непосредственно об административных барьерах, основатели стартапов в России выделяют следующие. (см. рис. 2.49)

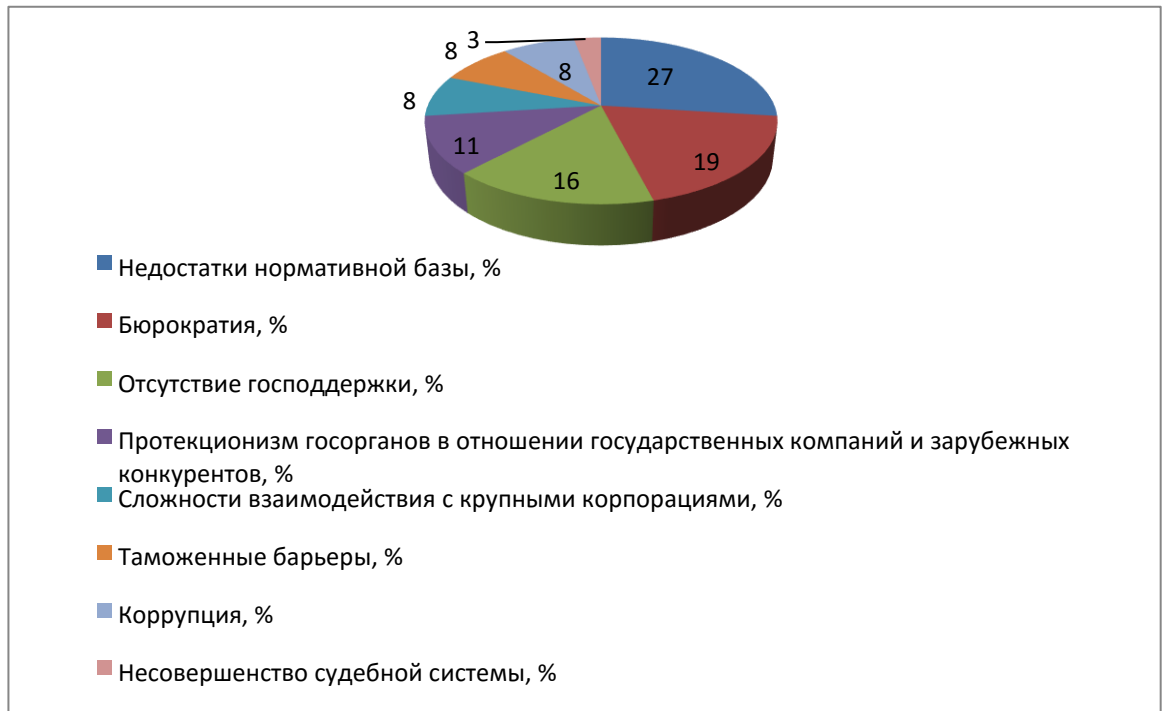


Рисунок 2.49. Административные барьеры для деятельности стартапкомпаний в РФ

Источник: составлено автором по данным [13]

Главными барьерами являются: недостаток нормативной базы, бюрократия и отсутствие государственной поддержки стартапов.

Данные барьеры были отмечены нами в пункте 2.1, как основные, препятствующие развитию Московской стартап-экосистемы.

В 2012-2013 гг. экспертами RussianStartupRating проводилась рейтинговая оценка российских стартапов. Рейтинг «AAA» был присвоен компаниям с прогнозируемой высокой вероятностью успеха. (таблица 2.5)

Таблица 2.5

**Перспективные российские стартапы с самой высокой вероятностью
успешного бизнеса, 2013г.**

Название стартапкомпания	Буквенный рейтинг	Отрасль	Описание
AlterGeo	AAA	IT, Интернет, Mobile	Геосоциальная сеть, создана на базе собственной гибридной технологии позиционирования
DaOffice	AAA	IT, Интернет, Mobile	Провайдер корпоративных социальных сетей для крупных компаний
EasyFamilyApps	AAA	IT, Интернет, Mobile	Проект, обеспечивающий доступность Интернета для пожилых людей
Ecwid	AAA	IT, Интернет, Mobile	Конструктор интернетмагазинов
GRUZOBZOR	AAA	IT, Интернет, Mobile	Сервис по оптимизации грузоперевозок
RealtimeBoard	AAA	IT, Интернет, Mobile	Облачная онлайн - доска, позволяющая в реальном времени визуализировать рабочие процессы, работать над индивидуальными и групповыми проектами
Viziware	AAA	Hi-Tech	Система распознавания жестов для интерактивной рекламы и сбора статистики
Доктор на работе	AAA	LifeScience&Health	Крупнейшая в мире русскоязычная социальная сеть для врачей

Источник: [38]

Топ 50 российских стартапов за 2015 год представленный рейтингом Russia Beyond The Headlines представлен в приложении 1.

Как мы видим, в основном для всех компаний характерны следующие общие черты: 1) отрасль – интернет-технологии; 2) потребители – обычные люди (сегмент рынка – B2C); 3) характеристика продукта – услуги: социальные сервисы, информация и реклама; 4) бизнес-модель: оказание услуг по минимальной цене при взимании платы через платежные интернет-системы; окупаемость за счет широкого охвата аудитории; экономия на издержках за счет автоматизации большинства бизнес-процессов.

Несмотря на то, что в России развиваются стартап - компании, существуют различные виды их поддержки, сформировались сферы, наиболее привлекательные для деятельности, имеется ряд проблем и трудностей, которые являются причинами неудач стартапов.

Недостаток финансирования для стартапов на предпосевной стадии – острая останавливающая проблема развития, главным образом, для высокотехнологичных предприятий, не являющихся информационнотехнологическими стартапами. Грантов, на которые могут претендовать стартапы на ранних стадиях, весьма мало и объем денежных средств лимитирован.

Работа государственных институтов, которые могли бы частично компенсировать ограниченность начального финансирования, не согласована. При этом она недостаточно освещается в СМИ, стандарты значительно варьируются в зависимости от региона, процессы усложнены из-за бюрократических процедур. В конечном итоге на получение финансирования тратится достаточно времени, причем в самый трудный и неоднозначный период существования компании.

Серьезной проблемой для России является отсутствие сформировавшейся и действующей в рамках однозначных норм инновационной и венчурной экосистемы, в том числе нормативно-законодательной базы, системы единых требований к проектам и объективной оценки инвестиционной привлекательности объектов инвестирования.

Прозрачность рынка – еще одна проблема. Большинство инвестиций, как это заведено в России, происходит достаточно закрыто, когда ни инвестор, ни команда стартапа стараются не распространяться о сделке. Отсюда следует, что для многих начинающих стартаперов становится настоящей проблемой даже

сбор информации о действующих на рынке инвесторах, принципах выбора проекта и сферах работы.

Отличительной чертой российского рынка стартапов в России является то, что многие проекты - это аналоги успешных западных. Эта особенность всегда была присуща нашей стране: мы берем западные идеи, совершенствуем их и зачастую, заходим по выбранному пути дальше создателей. Учитывая эту специфическую черту, можно уверенно сказать, что не каждую российскую бизнес-модель можно выгодно перенести на зарубежный рынок. Наряду с этим, многие стартаперы предпочитают развиваться лишь локально, считая выходы на другие рынки слишком затратной или недоступной перспективой. Эта проблема усугубляется тем, что мировая стартап-индустрия не стоит на месте, в Европе и США сейчас пик активности стартапов, и российским компаниям, выходящим на глобальные рынки, приходится жестко конкурировать с ключевыми игроками.

Отдельной проблемой развития стартапов в России можно считать достаточно низкий спрос со стороны крупных компаний на новые прорывные решения.

Самой главной проблемой, по нашему мнению, является отсутствие среди молодых талантливых ученых и стартаперов настоящих предпринимателей. Чтобы добиться успеха, недостаточно быть просто умным и придумать гениальную идею. Важно уметь «продать себя», свой проект, разработать бизнес-план, уметь распоряжаться имеющимися ресурсами, планировать свою деятельность, подобрать стоящую команду и многое другое. В нашей стране, исторически сложилось так, что существующая система образования не способна вырастить молодого специалиста, готового мыслить и работать самостоятельно, принимать долгосрочные стратегические решения, брать на себя ответственность – то есть обладать главными качествами предпринимателя.

Для обеспечения ускоренного развития высокотехнологичных отраслей экономики, в России созданы различные технопарки и бизнес-инкубаторы (в том числе при ВУЗах). Но, к сожалению, и в этих структурах существуют различные проблемы.

Образовательные услуги в технопарках и инкубаторах зачастую оказывают собственные сотрудники, не имеющие достаточного опыта предпринимательской деятельности. Иногда, проводятся единичные мероприятия с приглашенными лекторами. В экосистеме нет опытных предпринимателей, к которым стартаперы могли бы иметь постоянный доступ. Повышение предпринимательской активности и развитие бизнес-компетенций у обучающихся в вузах – необходимое условие создания благоприятной среды для коммерциализации технологий и интеллектуальной собственности.

Несмотря на значительный потенциал фундаментальной подготовки российских студентов и научных сотрудников, существует ряд факторов, тормозящих коммерциализацию инноваций. Процент внедрения разработок очень низкий: менее 5% вузовских разработок доходят до внедрения в промышленность, большая часть работ заканчивается публикациями и выступлениями на конференциях.

Резюмируя все вышесказанное, можно сделать вывод, что при реализации стартапов в России возникают следующие проблемы:

- отсутствие финансирования для стартапов на предпосевной стадии, как со стороны государства, так и со стороны частных инвесторов и фондов;
- отсутствие сформировавшейся и действующей в рамках однозначных норм инновационной и венчурной экосистемы, в том числе нормативнозаконодательной базы, системы единых требований к проектам и объективной оценки инвестиционной привлекательности объектов инвестирования;

- прозрачность рынка – отсутствие информации, недостаточное освещение в СМИ;
- недостаток оригинальных идей – проекты российских стартаперов часто являются аналогами зарубежных;
- отсутствие спроса на инновации у крупных компаний, промышленности;
- несостоятельность технопарков и ВУЗов как главного поставщика научных и предпринимательских кадров;
- отсутствие среди молодых талантливых ученых и стартаперов настоящих предпринимателей, обладающих необходимыми компетенциями для грамотной подачи и реализации своего проекта. [42]

В пунктах 2.1. и 2.2. нами был проанализирован зарубежный, а также отечественный рынок стартапов. Как мы выяснили ранее, успешность стартапов зависит как от внутренних, так и от внешних факторов. Среди основных внешних факторов нами была выделена грамотно организованная стартап – экосистема.

В п. 2.3. нами будет проведен сравнительный анализ рынка стартапов США, Европы, Азии и России по таким критериям как финансирование, основные сферы деятельности, факторы успеха и барьеры, возникающие на пути деятельности стартапов.

2.3. Сравнительный анализ рынков стартапов США, Европы, Азии и России

В предыдущих пунктах мы провели подробный анализ зарубежных рынков стартапов, а также российского рынка в части финансирования и основных сфер деятельности. Были выделены ключевые факторы успеха, а также барьеры, затрудняющие деятельность предприятий.

В данном пункте нами будет приведена сравнительная таблица, по данным которой будут сделаны вывод о развитости и перспективности выбранных рынков для деятельности стартап-компаний. (таблица 2.6)

Таблица 2.6

Сравнительный анализ рынков стартапов России, США, Европы, Азии, 2015 г.

Показатель	Россия	США	Европа	Азия
Финансирование				
Объем венчурных инвестиций,	232,6 млн.долл	74,2 млрд.долл.	13,4 млрд.долл.	39,7 млрд. долл.
Количество сделок со стартапами, шт.	180	4890	1387	1442
Объем инвестиций по стадиям реализации стартапа:				
Посевная	7,1 млн.долл.	18,55 млрд.долл.	15,36 млрд.долл.	11,91 млрд.долл.
Стартап	13,8 млн.долл	20,03 млрд.долл	3,35 млрд.долл.	9,93 млрд.долл.
Ранняя	64,5 млн.долл	11,87 млрд.долл.	1,34 млрд.долл.	8,33 млрд.долл.
Расширение	147,2 млн. долл	5,19 млрд.долл.	0,54 млрд.долл.	3,18 млрд.долл.
Поздняя	-	5,94 млрд.долл.	0,26 млрд.долл.	1,59 млрд.долл.
Др.	-	12,61 млрд.долл.	2,41 млрд.долл.	4,37 млрд.долл.
Распределение сделок по секторам, шт.:				
Интернет	60	2347	665	779
Телекоммуникации	54	685	221	346
Медицина	18	734	180	72
ПО	16	342	83	43
Потребительские товары и услуги	9	196	55	43
Др.	23	586	180	129
Основные сферы деятельности стартапов				

	IT, электроника, медицина, биотех.	IT, медицина, биотех, робототехника, пищепром	Финансы, искусство, услуги для населения	IT, телекоммуникации, медицина
Ключевые факторы успеха				
	Качественное образование; невысокий уровень конкуренции; небольшая стоимость жизни; оригинальные научно-технические идеи; возможность получения поддержки со стороны государства.	Огромный рынок сбыта; открытость; терпимость к неудачам; доступность ресурсов; политика государства в области поддержки стартапов; практический опыт внедрения стартапов.	Эффективная политика государства; доступность ресурсов; хороший рынок; качественное образование; доступность информации; доступная стоимость жизни	Доступность информации; быстроразвивающийся рынок; огромный рынок сбыта; невысокая конкуренция; привлекательные условия для организации стартапа.
Барьеры				
	Отсутствие сформировавшейся инновационной экосистемы, нормативнозаконодательной базы; недостаток информации; проекты – аналоги зарубежных; отсутствие спроса на инновации; недостаточная эффективность технопарков и ВУЗов.	Перегретость рынка, высокая конкуренция, высокая стоимость жизни, риск утечки информации.	Бюрократия, затруднения в крупном финансировании	Для получения инвестиций у компании должна быть хорошая эффективность и история, низкая стоимость оплаты труда.

Источник: составлено автором

По данным таблицы мы видим, что наибольший объем финансирования и количества созданных стартапов приходится на США. Данные показатели объясняются развитой инфраструктурой и качественной стартап-экосистемой, способствующей эффективной деятельности стартапов. Далее располагается Азия с ее быстро развивающимися экономиками и желанием быть во всем лидерами. Россия же имеет наименьшие показатели по данным критериям.

Говоря об объемах инвестиций по стадиям стоит отметить, что Россия значительно отличается от других, т.к. наибольший объем приходится на стадию расширения. Это объясняется нежеланием инвесторов рисковать на ранних стадиях. Также инвесторы не считают нужным вкладываться на поздней стадии проекта. В США наибольший объем инвестиций приходится на стадию стартапа,

что позволяет фирмам более быстро и качественно выходить на рынок. В Европе и Азии больше всего вложения на посевной стадии – инвестиции, которые позволяют компании быстрее разработать проект и пройти стадии подготовки к выпуску.

По секторам экономики следует отметить преобладание Интернета и телекоммуникационных услуг – на всех рынках наибольшее количество сделок приходится именно в этих сферах.

Исходя из факторов успеха наиболее благоприятным для открытия и развития стартапов является рынок США благодаря условиям, которые созданы как со стороны правительства, так и со стороны университетов и промышленности. Наименее благоприятен рынок России, т.к. стартапы достаточно новое явление для этого рынка и условия для его развития еще не созданы.

Несмотря на всю привлекательность рассмотренных нами рынков (США, Европа, Азия), существует и ряд барьеров, препятствующих развитию стартапов, среди них высокая стоимость жизни и перегретость рынка в США, бюрократия и сложности с крупным финансированием в Европе, высокая эффективность и низкая стоимость оплаты труда в Азии.

Говоря о барьерах существующих в России стоит отметить недостаток опытных квалифицированных кадров в области разработки маркетинга и создания стартап-проектов, отсутствие законодательной базы, незаинтересованность потребителей, консервативность рынка. Это свидетельствует о том, что рынок стартапов в России находится на стадии зарождения. Но, несмотря на это, он является достаточно перспективным, т.к. в России хорошая образовательная база, на рынок выходит менее консервативное поколение, государство, ВУЗы и промышленность стремятся к сотрудничеству в данном направлении.

Исходя из этого можно говорить о том, что рынки стартапов разные, существуют более опытные и привлекательные для создания инновационных предприятий, другие же находятся на стадии своего зарождения. Взаимодействие стартапов с ВУЗами, промышленностью и государством будет способствовать увеличению количества новых, необходимых для экономики продуктов. В целом, все институты, способствующие развитию стартапов образуют стартап-экосистемы, анализ которых будет проведен нами в главе 3. Также будут исследованы российские города, имеющие наилучшую стартап-экосистему. В качестве новизны в нашем исследовании будет предложен и проанализирован такой фактор, как влияние ВУЗа.

ГЛАВА 3. СТАРТАП-ЭКОСИСТЕМА КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР УСПЕШНОСТИ СТАРТАП-КОМПАНИЙ

3.1. Анализ мировых стартап - экосистем

Как мы выяснили в п.1.3. стартап – экосистема – это целый комплекс эффективно функционирующих институтов, способных помочь развиваться и выйти на рынок стартап - проектам.

Компания Compass совместно с Crunchbase провела исследование мировых стартап – экосистем, на базе которого был опубликован отчет The Global Startup Ecosystem Ranking 2015.

Отчет подготовлен на основе анализа данных более чем 11 тысяч стартапов, а также экспертных интервью 200 предпринимателей из 25 стран мира. При подготовке были использованы базы данных и экспертиза консультантов из CrunchBase, Orb Intelligence, Deloitte, Dealroom, Global Entrepreneurship Week.

В этом пункте мы рассмотрим данный отчет, а также проанализируем особенности и факторы успешности наиболее значимых экосистем.

Начнем с рассмотрения топ 20 мировых экосистем. (см.рис. 3.1.)

	Ranking		Performance	Funding	Market Reach	Talent	Startup Exp.	Growth Index
Silicon Valley	1	◀	1	1	4	1	1	2.1
New York City	2	▲3	2	2	1	9	4	1.8
Los Angeles	3	◀	4	4	2	10	5	1.8
Boston	4	▲2	3	3	7	12	7	2.7
Tel Aviv	5	▼3	6	5	13	3	6	2.9
London	6	▲1	5	10	3	7	13	3.3
Chicago	7	▲3	8	12	5	11	14	2.8
Seattle	8	▼4	12	11	12	4	3	2.1
Berlin	9	▲6	7	8	19	8	8	10
Singapore	10	▲7	11	9	9	20	9	1.9
Paris	11	◀	13	13	6	16	15	1.3
Sao Paulo	12	▲1	9	7	11	19	19	3.5
Moscow	13	▲1	17	15	8	2	20	1.0
Austin	14	NEW	16	14	18	5	2	1.9
Bangalore	15	▲4	10	6	20	17	12	4.9
Sydney	16	▲4	20	16	17	6	10	1.1
Toronto	17	▼9	14	18	14	15	18	1.3
Vancouver	18	▼9	18	19	15	14	11	1.2
Amsterdam	19	NEW	15	20	10	18	16	3.0
Montreal	20	NEW	19	17	16	13	17	1.5

Рисунок 3.1 ТОП - 20 стартап - экосистем мира Источник:

[71]

Лидером списка, согласно исследованию, стала Кремниевая долина. Следующие три позиции занимают также американские города – Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Бостон. Замыкает пятерку – Тель-Авив.

Основными критериями оценки, по которым выявлялись лидеры являлись: эффективность, финансирование, охват рынка, человеческий капитал, опыт в запуске стартапов.

Для того, чтобы определить причины внесения экосистем в ранг, рассмотрим топ 5 экосистем, а также стартап - экосистему Москвы более подробно. (приложение 2)

Исходя из анализа выбранных нами элементов можно сделать следующие выводы по каждому из них.

1. Количество стартапов. Выбранные города имеют достаточно большой разбег в количестве стартапов. Показания колеблются от 19000 в Кремниевой долине до 2300 в Москве. По США в целом данный показатель в среднем составляет 5675 стартапов.

2. Основные сферы деятельности. Среди основных можно выделить: сферу высоких технологий, биотех, протех, мода, индустрия развлечений, робототехника, IT.

3. Компании, созданные в экосистеме. Среди известных компаний, которые были созданы в этих городах – Apple, Google, Facebook, Яндекс, Вконтакте.

4. Средний возраст основателя. Самые молодые основатели стартапов находятся в Москве, их средний возраст – 32 года; самые взрослые в ЛосАнджелесе – 37,6 лет. В целом, можно отметить, что возраст стартаперов не превышает 40 лет.

5. Доля женщин – создателей. Наибольшая доля женщин принадлежит Бостону – 29 %, наименьшая – Нью-Йорку- всего 16 %. Это объясняется тем, что достаточно небольшое количество женщин работает в сферах, в которых зачастую создаются стартапы, хотя проекты, в которых среди основателей есть хотя бы одна женщина растут в своей капитализации на 68 % больше, чем те, где основатели только мужчины.

6. Доля основателей с техническим образованием. В среднем, данный показатель колеблется около 80 %. Наименьшую долю имеет Нью-Йорк – 53 %, наибольшая у Тель-Авива – 100 %. Данные показатели объясняются спецификой и направленностью университетов, расположенных в городах исследования.

7. Ключевые факторы успешности. Среди основных можно выделить: опыт в запуске стартапов – высокая квалификация и достаточное количество опыта у менторов и самих стартаперов; открытость; высокая скорость отклика; корректное отношение к провалам, как к необходимому опыту; большое количество инвесторов, замотивированность участников проекта и менторов; программы поддержки (в том числе со стороны государства); предоставление благоприятных условий; качественные ВУЗы; хороший рынок сбыта.

8. Барьеры. К основным барьерам для функционирования стартапов в данных стартап-экосистемах (за исключением Москвы) можно отнести: высокую конкуренцию, высокую стоимость жизни, возникающие в некоторых случаях трудности с финансированием. Барьеры, существующие для развития стартапов в Москве будут рассмотрены подробно нами далее. [70]

Как мы выяснили, Москва входит в ТОП – 20 мировых стартап- экосистем, но несмотря на все ее преимущества и факторы успешности, которые были рассмотрены нами выше, барьеры, возникающие при организации стартапа в этом городе, значительно отличаются от тех, которые были характерны для городов ТОП-5, и их достаточно большое количество. Среди них: низкая

стоимость оплаты труда, отсутствие должного законодательства и норм, регулирующих деятельность стартапов, недостаточный объем бизнес-навыков у стартаперов, отсутствие венчурных инвестиций на посевных и предпосевных стадиях - недостаток «умных денег» на рынке, копирование зарубежных идей, политические и экономические сложности: падающий рубль, сокращение спроса, сложность в получении инвестиций, эмиграция российских стартапов в Европу, Кремниевую долину по причине слабой восприимчивости ко всему новому в России, коррупция.

Исходя из этого, мы выделили ряд мер, которые будут способствовать повышению привлекательности Москвы для реализации стартап-проектов, а именно:

- повысить качество и количество создаваемых в городе продуктов и решений, которые впоследствии могут завоевать мир;
- улучшить восприимчивость города к новым решениям и скорость их внедрения;
- увеличить объем внутреннего спроса на новые решения, предлагаемые стартапами. Спрос будет расти в случае роста конкуренции во всех отраслях экономики и роста запроса на эффективность бюджетной сферы со стороны гражданского общества.
- создать инфраструктуру не только для разработки инновационных технологий и продуктов, но и для их сбыта. [15]

В данном пункте мы рассмотрели самые лучшие стартап - экосистемы мира. Были выделены основные преимущества каждой из них, а также барьеры входа в данную экосистему.

Актуальным было рассмотреть самую молодую стартап - экосистему Европы – Москву. Несмотря на то, что она значительно отстает от ТОП- 5 экосистем, Москва имеет хороший потенциал для прорыва вперед – этому

способствует развивающийся венчурный рынок, а также наличие высококвалифицированных молодых специалистов.

В следующем пункте нами будут рассмотрены стартап-экосистемы других перспективных российских городов, таких как: Томск, Санкт-Петербург и Новосибирск.

3.2. Исследование стартап-экосистем Томска, Санкт-Петербурга, Новосибирска

В пункте 3.1. мы провели анализ мировых стартап-экосистем на основе исследования, проведенного компанией Compass. Была составлена сравнительная таблица – выделены как положительные факторы воздействия, так и барьеры.

В Топ - 20 лучших стартап-экосистем мира вошла и Россия, а именно Москва, что говорит о хорошем потенциале страны для дальнейшего развития и поддержки – стартап-компаний.

Как мы знаем, в России существуют и другие регионы, в которых запускаются успешные проекты. Поэтому, интересным для нас является анализ стартап-экосистем некоторых из них, а именно: Томска, Санкт-Петербурга и Новосибирска.

Данные регионы были выбраны по следующим причинам:

- университеты городов входят в топ -10 лучших университетов страны;
- на территории регионов действуют программы, направленные на инновационное развитие;
- в ТОП лучших российских стартапов ключевые позиции занимают предприятия Томска, Санкт-Петербурга и Новосибирска;

- наличие инновационных ОЭЗ в выбранных нами городах;
- одни из лучших бизнес – инкубаторов и технопарков;
- высокое качество образования – эффективный человеческий капитал;
- значительная финансовая поддержка со стороны государства и инвесторов.

За основу для анализа были взяты факторы, которые изучались для составления рейтинга Топ - 20, а именно: эффективность, финансирование, человеческий капитал, охват рынка и опыт в запуске стартапов. Также, добавим такой фактор, как влияние университетов, который мы взяли в качестве новизны нашей работы (п.3.3.).

Данные таблицы представлены в приложении 3.

Исходя из анализа выбранных нами факторов можно сделать следующие выводы по каждому из них.

1. Эффективность. В городах созданы крупные инновационные объединения, включающие в себя университет и предприятия. Функционируют региональные программы поддержки стартапов, существуют венчурные фонды и частные инвесторы. В Томске активно взаимодействуют государство, университеты и производство – деятельность в рамках тройной спирали; проводится политика по стимулированию спроса на инновационные продукты. Действуют ассоциации фирм наукоемкого бизнеса (Новосибирск). Существуют ОЭЗ инновационного типа.

2. Финансирование. В основном поддержка идет со стороны государства – точечная, с использованием грантов и конкурсов. Существуют фонды и венчурные предприниматели. Небольшое количество бизнес-ангелов.

Привлекаются иностранные инвестиции.

3. Человеческий капитал. Одни из лучших университетов в стране, выпускающих качественные кадры – инженеры, технологи, а также творческие

специальности (Санкт-Петербург). Близость к странам Балтики позволяет перенимать опыт работы иностранцев (Санкт-Петербург). Осуществляется привлечение иностранцев в ОЭЗ регионов.

4. Охват рынка. Ориентация на региональные и российский рынок. Преобладают стартапы в сферах IT-технологий, медицины, биотехнологий, энергетики.

5. Опыт в запуске стартапов. Наличие регионального законодательства в области регулирования деятельности стартапов, проведение биржи стартапов, позволяющей свести инвесторов и разработчиков. Выполнение заказов ТНК. Преобладает копирование уже существующих зарубежных стартапов.

6. Роль ВУЗов. Мощная университетская база, высокое качество подготовки кадров. Взаимодействие университета, государства, производства в случае Томска. Созданы бизнес-инкубаторы, технопарки, лаборатории, предоставляющие возможность в получении консультаций, использовании базы и оборудования. Наличие непосредственно предпринимательских университетов (Томск, Санкт-Петербург).

Среди основных барьеров, характерных для развития стартапов в выбранных нами городах можно выделить:

- отсутствие комплексной работы и навыков по выходу и продвижению стартапа на рынок;
- нехватка венчурного капитала;
- небольшое количество опытных профессионалов в сфере реализации стартап-проектов;
- нехватка современной базы для проведения исследований;
- отсутствие законодательства, регулирующего стартапы;

- наличие «советского» мышления и опыта управления у руководителей – отсутствие бизнесного отношения к стартапу у предпринимателей; -различие целей инвесторов и стартаперов:

- отсутствие мотивации для превращения стартапа из научной разработки в опытный образец и вывода его на рынок.

На наш взгляд, исходя из проведенного анализа, наиболее благоприятной стартап-экосистемой является Томск, т.к. во-первых, в Томске реализуется теория «тройная спираль», в которой активно взаимодействуют университет, государство и бизнес, благодаря стимулированию местной администрации данной деятельности; во-вторых, крупными компаниями создаются исследовательские центры при ВУЗах, что позволяет студентам использовать как производственные мощности, так и финансирование со стороны данных предприятий для создания стартапа; в – третьих, проработана инфраструктура, направленная на коммерциализацию стартапов благодаря законодательным основам, созданным на региональном уровне.

Для повышения эффективности стартап-экосистем российских городов, по нашему мнению, необходимо:

- увеличить качество бизнес-образования: организация специализированных кафедр на базе университета; привлечение иностранных опытных стартаперов для проведения лекций, семинаров и работы на постоянной основе; привлечение российских успешных стартаперов для передачи знаний и опыта, характерных именно для российской действительности; прививание предпринимательской культуры студентам и школьникам;

- использовать мировую практику (в частности США и Израиля) создания венчурных фондов, подготовки компаний к инвестиционным раундам;

- издать соответствующие законодательные акты, регулирующие деятельность стартапов на всех стадиях развития, ввести программы эффективной поддержки, льготы, при необходимости перенять мировой опыт;
- популяризировать краудфандинговые площадки для привлечения средств в стартап;
- развить маркетинговые площадки для продвижения стартапа.

Таким образом, мы видим, что стартап-экосистемы российских городов находятся еще на стадии зарождения, что объясняется спецификой отношения к стартапам как со стороны государства, так и со стороны населения в целом, но несмотря на это, существует огромный потенциал для их развития благодаря возрастающей заинтересованности университетов, предприятий, стремящихся развивать свою деятельность, а также местных администраций. Эффективным является развитие стартапов в разрезе «тройной спирали».

В анализ стартап-экосистем выбранных нами городов был включен такой фактор как «влияние университета», что на наш взгляд является немаловажным при формировании эффективной стартап-экосистемы. В п.3.3. в качестве новизны нашего исследования будет рассмотрен данный фактор, применительно к Топ-5 стартап – экосистем, а также к стартап-экосистеме Москвы и выбранных нами городов (Томск, Санкт-Петербург и Новосибирск).

3.3. Роль университета в формировании стартап-экосистемы

В п 3.1. нами был проведен анализ лучших стартап – экосистем мира, среди которых: Кремниевая долина, Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Бостон, ТельАвив. Также, в список для анализа нами была включена и Москва.

В исследовании, проведенном Compass совместно с Crunchbase, были учтены такие факторы как: эффективность, финансирование, человеческий капитал, охват рынка и опыт в запуске стартапов.

В качестве новизны работы мы предлагаем введение такого показателя, как «роль университета» для оценки его влияния на формирование эффективной стартап-экосистемы. По данному показателю нами будет проанализированы ТОП – 5 мировых стартап-экосистем, а также стартап-экосистема Москвы; в рассмотрение включим также основные инновационные ВУЗы Томска, Санкт-Петербурга и Новосибирска. (приложение 4)

По данным таблицы (в приложении 4) видно, что активная работа университетов в рамках создания стартап-компаний положительно влияет на функционирование стартап-экосистемы. За границей реализуется грамотная политика взаимодействия государства – университета – промышленности, так называемая «тройная спираль» Ицковица, которая позволяет университетам активно участвовать в разработке стартап -проектов, быть соучредителями и получать доход от успешных проектов. Прослеживается активная практическая составляющая обучения молодых специалистов, их постоянное взаимодействие с высококвалифицированными специалистами-практиками в интересующих областях, а также наличие возможности применять теоретические знания непосредственно в работе.

Главной отличительной чертой зарубежных университетов является заинтересованность как преподавателей, так и студентов в доведении разработки до коммерческой модели, подкрепленная как материальными, так и стимулами к профессиональному росту, чего, к сожалению, нельзя сказать о российских ВУЗах.

Существуют «предпринимательские университеты», направленные непосредственно на формирование предпринимательского духа у студентов, применяющих при обучении не только теоретические и классические методы преподавания, но и достаточное количество практических элементов.

Среди основных механизмов предпринимательской поддержки лучшие университеты мира используют такие как: наставнические ресурсы, состязания стартапов, эффективно работающие инкубаторы при университетах.

Главными барьерами на пути к еще более высокой эффективности являются риск утечки информации, в силу активного взаимодействия стартаперов, преподавателей и предприятий, а также не всегда достаточные объемы финансирования по причине практически 100 % самофинансирования высшего учебного заведения.

Исходя из нашей оценки, стоит отметить, что по показателю «роль университета» в формировании стартап-экосистемы на первом месте расположился бы Бостон, на втором – Кремниевая долина, третье место занял бы Нью-Йорк, далее Лос-Анджелес, Тель-Авив и Москва соответственно.

Говоря о Московских высших учебных заведениях стоит отметить, что их участие в организации стартапов находится еще на ранней стадии развития. Оказывается минимальный набор услуг, включающий консультирование, помощь в оформлении и привлечении грантов, формируются институты поддержки, несмотря на то, что человеческий потенциал студентов очень высокий.

Главными причинами, тормозящими развитие московских университетов в направлении стартапов являются: низкий спрос со стороны производства на продукты стартапов, незаинтересованность преподавателей и студентов в создании стартап-компаний, отсутствие высококвалифицированных кадров в области предпринимательства и маркетинга стартапов, бюрократия и формализм. Но, несмотря на это, хочется отметить, что в московских ВУЗах есть все предпосылки для устранения данных недостатков. [17]

Далее рассмотрим «роль ВУЗов» в формировании стартап-экосистемы Томска, Санкт-Петербурга и Новосибирска, в разрезе ключевых ВУЗов.

Начнем с рассмотрения университетов Томска.

Как мы выяснили в предыдущем пункте, достаточно эффективной и активно развивающейся стартап-экосистемой обладает Томск, в том числе благодаря качественным высшим учебным заведениям, которые имеют 7 бизнес – инкубаторов, 3 центра трансферта технологий, 13 офисов коммерциализации разработок, 8 R&D центров крупнейших компаний, центр кластерного развития Томской области, региональный инжиниринговый центр. Томск занимает 3 место по числу студентов после Москвы и Санкт-Петербурга. Важным элементом, положительно влияющим на стартап-экосистему является консорциум университетов и академических институтов Томска, повышающий качество образования, эффективность научной деятельности и обеспечивающий кооперацию высшей школы с промышленностью. Также в Томске появился первый стартап - ВУЗ в стране – Томский институт бизнеса. Ключевыми университетами Томска, как было отмечено нами ранее являются: Томский государственный университет, Томский политехнический университет и Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники.

Томский государственный университет в 2006 стал одним из 17 вузов победителей первого всероссийского конкурса инновационных образовательных программ, а в 2010 г. получил статус «национальный исследовательский».

Среди приоритетных направлений исследований и организации стартапов университет выделяет: нанотехнологии и материалы, информационно-телекоммуникационные и суперкомпьютерные технологии, рациональное природопользование и биологические системы, проектирование перспективных космических и ракетно - артиллерийских систем, социально-гуманитарные знания и технологии в модернизации экономики и социальной сферы.

На базе университета действуют 6 центров, работающих в рамках стартап-проектов – это центр исследований в области полупроводниковых материалов и

технологий, центр исследований биоты, климата и ландшафтов, международный центр исследований развития человека, центр высоких технологий в области медицины, центр фундаментальной и математической физики.

Инновационная инфраструктура университета включает в себя: управление инновациями, отдел интеллектуальной собственности, отдел коммерциализации результатов НИОКР, научно-инжиниринговый центр, инновационно-технологический бизнес-инкубатор.

Университет принимает участие в ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 годы» для получения субсидий на реализацию проектов.

ТГУ включен в программы инновационного развития 11 компаний таких как: Росатом, Роснефть, Газпром. Взаимодействие с компаниями в рамках реализации программ инновационного развития направлено на разработку и внедрение новых технологий, продуктов и услуг, соответствующих мировому уровню. [59]

Томский политехнический университет осуществляет инновационную деятельность в таких областях как: повышение эффективности добычи и разработки полезных ископаемых, IT технологии, энергосберегающие технологии, искусство, медицина, защита окружающей среды, обработка драгоценных металлов, пищевая промышленность.

На базе университета действует бизнес инкубатор, центр трансфера технологий, а также отделение, занимающееся патентами. [36]

Средства, привлечённые МИПами, с учётом программы «СТАРТ» и дохода от использования интеллектуальной собственности составили 246,0 млн руб. Объем выполненных работ МИП с участием ТПУ - 245 млн руб. Доход ТПУ, полученный от использования интеллектуальной собственности составил 757 тыс. руб.[14]

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, позиционируя себя как предпринимательский исследовательский университет, является одним из лидеров российского образования в вопросе развития и поддержки инноваций. Миссия университета дополняется такими целями, как генерирование предпринимательской среды, инкубация и создание современных высокотехнологичных компаний. Примером такой среды является созданный университетом учебно-научноинновационный комплекс (УНИК). ТУСУР стал первым вузом Российской Федерации, включившимся в работу Ассоциации тройной спирали с самого её основания.

Инновационная деятельность и образование МИПов на базе университета осуществляется по ряду приоритетных направлений, таких как: наноэлектроника, радиотехнические и инфотелекоммуникационные системы, интеллектуальная силовая электроника, инноватика, робототехника.

ТУСУР играет значительную роль в формировании состава предприятийучастников томской ОЭЗ, а также в подготовке элитных инженерных кадров для этих предприятий. Созданная в ТУСУРе система подготовки специалистов в области новых технологий позволяет вузу создавать и поддерживать наукоёмкие предприятия силами студентов и выпускников университета. В основе упомянутой системы лежит уникальная образовательная технология ТУСУРа – групповое проектное обучение - процесс обучения студентов строится вокруг реальных научных проектов начиная со второго-третьего курсов. Учащиеся работают над проектами, к которым предъявляется два главных требования:

- инновационный и/или наукоёмкий характер разработки; -
- перспективы её коммерциализации.

Студенческий бизнес-инкубатор ТУСУРа «Дружба» – первый студенческий бизнес-инкубатор в России, оснащён всем необходимым для

помощи студентам в создании наукоёмкого предприятия. Персонал бизнесинкубатора оказывает консультационную и организационную помощь студенческим проектам.

Выстроенная завершённая система поддержки начинающего предпринимателя: групповое проектное обучение – студенческий бизнесинкубатор – технологический бизнес-инкубатор, обеспечивает вхождение лучших предприятий, созданных студентами и выпускниками ТУСУРа, в состав резидентов особой экономической зоны.

Для повышения эффективности создания и реализации стартапов в университете функционируют: отдел интеллектуальной собственности, офис коммерциализации разработок, студенческий бизнес-инкубатор, технологический бизнес-инкубатор. [37]

Далее рассмотрим стартап деятельность университетов Санкт-Петербурга.

Одним из главных инновационных ВУЗов является Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, который осуществляет свои разработки по таким направлениям как: фотоника и оптика, естественные науки, «умные» материалы, наноматериалы и нанотехнологии, интеллектуальные технологии и робототехника, медицина, биотехнологии.

На базе университета сформирована среда для развития стартапов – полный цикл поддержки: все услуги и консультации, необходимые для открытия стартапа, а именно: стартап – акселератор SUMIT, FUTURE TECHNOLOGIES, инжиниринговый центр, отдел по работе с МИП, отдел маркетинга инновационной деятельности, отдел проектной деятельности и фандрайзинга, центр трансфера технологий венчурный фонд университета ИТМО.

Около 5 % студентов и сотрудников университета вовлечены в инновационно-предпринимательскую деятельность. [61]

В 2013 году университет приступил к реализации первого этапа стратегической инициативы по развитию инновационной экосистемы. Основная цель — внедрить современные методы коммерциализации и трансфера технологий. [12]

Поддержка стартапов и МИП со стороны университета ИТМО — это: система поддержки инновационного предпринимательства: консалтинговые и юридические услуги для стартапов и малых инновационных предприятий, предоставление оборудования, инвестиции университета в интеллектуальную собственность и развитие бизнеса; стартап-акселераторы SumIT и Future Technologies; образовательные услуги: тренинги по развитию бизнеса, правовым и финансовым аспектам предпринимательства, а также индивидуальная менторская поддержка каждого проекта; университетские конкурсы; сеть партнеров, готовых и способных поддержать молодых предпринимателей; стартап-акселератор iDealMachine: поддержка и наставничество; возможности 3D-моделирования и прототипирования на оборудовании ФабЛаб Технопарка Университета ИТМО.[60] Санкт-Петербургский государственный университет.

По состоянию на начало 2016 года в СПбГУ действовало 96 исследовательских лабораторий и научных центров, выполняющих исследования по 634 научным темам. Основные направления в которых создаются МИПы в СПбГУ - биотехнологии, биоинформатика, окружающая среда, оптика, химия, нейробиология, нанотехнологии.

В 2015 году в университете создано новое структурное подразделение в целях повышения эффективности инновационной деятельности – Главное

управление по использованию и защите интеллектуальной собственности СПбГУ. [32]

Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ» им. В.И. Ульянова (Ленина).

На базе университета осуществляют работу: технопарк, 8 научнообразовательных центров, 5 научно-исследовательских институтов. В малых фирмах технопарка ежегодно работают более 300 преподавателей, студентов и аспирантов. В инфраструктуру Технопарка СПбГЭТУ входят Молодежный инновационный центр и Бизнес-инкубатор Технопарка.

Запуск стартапов в ЛЭТИ осуществляется в основном по таким направлениям как: электроника, медицина, телекоммуникации, программное обеспечение, IT – технологии. [35]

Заключительным для рассмотрения является Новосибирск.

Новосибирский государственный технический университет.

В 2011 г. проект НГТУ «Развитие объектов инновационной инфраструктуры и подготовка кадров в сфере инновационного предпринимательства в Новосибирском государственном техническом университете» вошел в число победителей открытого публичного конкурса Министерства образования и науки РФ по отбору программ развития инновационной инфраструктуры, включая поддержку малого инновационного предпринимательства, федеральных образовательных учреждений высшего профессионального образования.

Благодаря данному проекту на базе университета существуют следующие подразделения, способствующие созданию и развитию МИП. Среди них: технологический бизнес инкубатор, студенческий бизнес-инкубатор, инновационно-технологический центр (ИТЦ), включающий патентную службу, группа маркетинга, центр бизнес-технологий, технологический

бизнесинкубатор, студенческий бизнес-инкубатор, фонд поддержки инновационных проектов.

Среди основных направлений, в которых действуют МИПы университета можно выделить инжиниринговые услуги, экологию, электротехнику, программное обеспечение, обработку металлов. [33]

Новосибирский государственный университет.

В НГУ успешно функционирует центр инновационного развития, который активно взаимодействует с крупнейшими российскими и западными компаниями в рамках учебно-научных проектов и разработки инновационных стартапов.

Действует программа «Развитие инновационной структуры в НГУ», благодаря которой были созданы единая платформа НГУ, обеспечивающая новые возможности и новые ресурсы для коммерциализации знаний. Создаются технологические и инжиниринговые центры, разрабатываются новые междисциплинарные магистерские программы и специальные курсы, проводятся мероприятия новых форматов – инновационные конференции и олимпиады, запущен отдел инновационного консалтинга и партнерских связей.

[11] Существует собственный инновационно-информационный портал.

Основные направления деятельности МИПов при ВУЗе: химические технологии, IT, приборостроение. [34]

В таблице 3.1 представлены данные по деятельности рассмотренных нами ВУЗов, связанной со стартапами.

Таблица 3.1

	ТУСУР	ТГУ	ТПУ	СПбГУ	ЛЭТИ	ИТМО	НГТУ	НГУ
Количество бизнесинкубаторов, ед.	2	2	1	-	1	1	2	1
Количество технопарков, ед.	1	-	-	-	1	1	-	-
Количество центров коллективного пользования научным оборудованием, ед.	2	12	12	2	-	2	7	2
Количество МИП, ед.	45	47	51	10	41	45	25	12
Число предприятий, являющихся базами практики, ед.	10	630	1264	950	437	486	257	35
Результаты интеллектуальной деятельности, ед.	154	54	257	310	34	264	39	23
Совокупный доход МИП при ВУЗах, млн. руб.	250	150	40,2	32,3	45,7	100	33,4	48,1

Источник: составлено автором

Как мы видим, наилучшие показатели по эффективности инновационной деятельности и создания МИП при университетах, среди рассмотренных нами городов, у высших учебных заведений Томска.

Несмотря на то, что российские ВУЗы стремятся активно заниматься инновационной деятельностью, и создавать для этого благоприятные условия, в целом следует отметить, что, к сожалению, у них нет стимула для того, чтобы разработки были превращены в полноценный стартап. Это объясняется следующим:

- 90 % разработок финансируется за счет государства – фокусирование на стадии идеи проекта;
- основными ключевыми показателями, в частности в программе «5-100» является количество публикаций, что объясняет завершение работы над идеей на стадии публикации и выступления на конференциях. Выгодно довести проект до разработки и остановится, нежели искать способы его внедрения;

- главная цель – получение патента, на этом процесс развития разработки зачастую останавливается;
- предпочтение университетами двух направлений работы: подготовка кадров на базовой кафедре (совместная кафедра предприятия и ВУЗа) и выполнение заказных НИОКР – отсутствие стимула для развития других видов трансфера технологий, таких как стартап и лицензирование;
- неэффективная работа представителей инновационной инфраструктуры – стартаперы сами вынуждены заниматься маркетингом продукта, что негативно влияет на его качество;
- нехватка площадок и форм коммуникаций между индустрией и командами разработчиков в вузах.

В последнее время в России искусственно создается среда взаимодействия университета и стартапа: создаются акселераторы и инкубаторы при ВУЗах, реализуются грантовые программы поддержки университетов для стимулирования создания ими стартапов, открываются лаборатории и научные центры при предприятиях. Но пока эти меры не приносят желаемого успеха, и можно говорить о том, что роль ВУЗов в Московской и в целом в Российской стартап-экосистеме невелика, в то время как американская напрямую зависит от эффективной работы ВУЗов.

Для общего сравнения взаимодействия ВУЗов и стартапов в таблице представлена практика их взаимодействия в России и за рубежом.

Таблица 3.2

Оценка взаимодействия университетов и стартапов: российский и международный опыт

	В России	Международный опыт
Процесс коммерциализации инноваций		
Разработки-активы	Реализация проекта на основе разработки остается на плечах разработчика, который после первого прототипа ее бросает, т.к. акцентирует внимание на привлечении новых грантов и выполнении научных КРІ.	Разработка передается офису по внедрению технологий, который и занимается дальнейшей реализацией проекта на профессиональной основе.
Активы - сделки	После регистрации патента продвижение проекта останавливается, поэтому он не влияет на академические показатели и доход. Вузовские активы не реализуются.	ВУЗы предлагают стимулы: - единовременные выплаты; - процент от будущих доходов; -финансирование исследовательских групп; - надбавки к заработной плате; - учет успехов при продвижении по академической лестнице.
Инструменты коммерциализации	Заказной НИОКР и базовые кафедры, в основном по старым моделям. Лицензирование и стартап-проекты не получают развития.	Основные пути преобразования идей и разработок в активы и сделки – лицензирование и создание стартап-компаний
Ключевые субъекты		
Продавцы	Сами профессора и участники их исследовательского коллектива, что негативно сказывается на продвижении разработок, в силу недостатка компетенции.	Все вопросы, связанные с лицензированием, патентованием и управлением стартапа передаются специализированным организациям.
Заказчики	Большинство крупных предприятий не видят необходимости в создании прорывных технологий и не создают соответствующих механизмов входа технологий.	Зачастую главными партнерами по трансферу технологий являются малые и средние предприятия. Крупные компании готовы работать с подразделениями, предоставляющими инновационный продукт.

Взаимодействие заказчиков и продавцов	Взаимодействие ведется между конкретным разработчиком и компанией зачастую на основе старых заделов и контактов. Это тормозит рост и способствует закрытости ВУЗов и компании.	Наиболее успешные инструменты работы: - совместные фонды для финансирования разработок на ранней стадии; - работа в консорциумах
---------------------------------------	--	--

Продолжение таблицы 3.2

Среда		
Формальные институты	Коммерциализация инноваций рассматривается как деятельность, противоречащая образовательным и научным функциям ВУЗов, как следствие – противоречия на институциональном уровне.	Единство целей науки и коммерциализации. Коммерциализация рассматривается как возможность для научного развития, возможность улучшить мир с помощью разработок.
Культура, компетенции	Развитие идеологии самоценности научно-технического творчества в ущерб коммерциализации инноваций.	Многие ВУЗы позиционируют предпринимательство как способ научного развития, внедряют предпринимательскую культуру, проводят соответствующие мероприятия
Финансирование	Концепция привлечения грантов, ФЦП доминирует. Формируется культура, препятствующая привлечению внешних инвестиций.	Политика направлена на сокращение гос.финансирования, что вынуждает университеты развивать работу с промышленностью.
Инфраструктура	Центры, связанные с маркетингом и коммерциализацией значительно уступают инфраструктуре разработок.	Инфраструктура обеспечивает последовательность этапов коммерциализации инноваций и обеспечивает связи между субъектами экосистемы.

Источник: [45]

Итак, мы видим, что российские высшие учебные заведения не нацелены на коммерциализацию разработок и останавливаются на написании статей и участии в конференциях, т.к. нет компетентных людей способных дальше продвинуть продукт, а также соответствующей системы мотивации. Прослеживается отсутствие культуры предпринимательства в ВУЗах, применяются старые модели взаимодействия с предприятиями.

Повышение роли университета в стартап-экосистеме Москвы и России в целом позволит связать науку и реальный сектор экономики.

Для этого необходимо принять следующие меры:

- вовлекать студентов в предпринимательскую активность;
- создать учебные программы (бакалаврские, магистерские) с активным привлечением практикующих стартаперов; [20]
- содействовать переходу системы высшего образования РФ от инерционно-догоняющего сценария развития — к опережающему. Одним из ключевых показателей эффективности высшего учебного заведения будут успехи выпускников в сфере инновационного предпринимательства. Система высшего образования должна не только ориентироваться на текущий (или ретроспективный) спрос в сфере человеческого капитала, но и формировать кадры, способные создавать передовые технологии, товары, услуги, решения и в целом новые рыночные сегменты;
- формировать в вузах инновационную среду, предоставлять комфортные организационные и финансовые возможности;
- включать в состав руководящих органов высших учебных заведений, а также наращивать присутствие в структуре профессорско-преподавательского состава опытных стартаперов:
- реализовать программы стимулирования создания стартапов на базе ВУЗов:
- создать центры с квалифицированными кадрами, которые будут способствовать продвижению стартапа на рынок;
- создать среду взаимопомощи и понимания, доброжелательности и информационной открытости между преподавателями, студентами и предприятиями.

Оценив роль университетов в формировании эффективной стартапэкосистемы можно говорить о прямой зависимости успешности стартапов от работы ВУЗов.

Как показала мировая практика, университет является одним из основных факторов, влияющих на эффективность стартап-экосистемы, а именно: заинтересованные преподаватели и студенты способны создавать инновационные продукты, наличие компетентных консультантов и менторов как со стороны университета, так и со стороны бизнеса способствует продвижению продукта, применение «тройной спирали» на практике способствует развитию экономики в целом.

Сравнительный анализ роли университетов в России и за рубежом показал недостаточную эффективность системы взаимодействия университетов и стартапов в России. Улучшение именно этого влияющего фактора будет способствовать повышению эффективности работы отечественной стартап-экосистемы.

3.4. Основные рекомендации по развитию рынка стартапов и стартап-экосистем в РФ на основе компаративного анализа

В данной работе нами были проанализированы ключевые факторы успеха стартапов и барьеры для их развития; рынки стартапов – зарубежный и отечественный; стартап-экосистемы стран.

Исходя из проведенного исследования, нами были сформулированы рекомендации по развитию благоприятного климата для эффективного функционирования стартапов в России. Рекомендации были разделены по основным направлениям.

1. Для развития рынка стартапов в России необходимо предпринять следующие меры:

- разработать нормативно-правовую базу для регулирования деятельности стартапов, систему единых требований к проекту, закрепить понятие «стартап»;
- выделить отдельный департамент, для регулирования деятельности стартапов;
- разработать программы поддержки и стимулирования стартапов как на федеральном, так и на региональном уровне, включающие, финансовую, ресурсную и информационную поддержку и стимулирование;
- минимизировать бюрократические процедуры в части получения поддержки со стороны государства, возможности участия в конкурсах;
- активно и подробно освещать информацию о предпринимательской и инновационной деятельности в СМИ, тем самым формируя положительное отношение у населения к стартапам как к способу самореализации, независимости и возможности хорошего заработка;
- осуществлять стимулирование предприятий на внедрение инноваций в свою экономическую деятельность;
- развивать венчурный рынок, в частности поддерживать инвестиции на ранних стадиях; увеличить количество и сумму грантов для высокотехнологичных качественных стартапов;
- разрабатывать большее количество собственных бизнес-моделей, не копируя зарубежные.

2. Для повышения эффективности стартап-экосистем российских городов следует:

- использовать мировую практику (в частности США и Израиля) создания венчурных фондов, подготовки компаний к инвестиционным раундам;
- содействовать информационной открытости – свободному доступу к базе данных инвесторов, а также реализующихся стартапов;

- популяризировать краудфандинговые площадки для привлечения средств в стартап;
- на базе технопарков и бизнес-инкубаторов оказывать не только консультационные услуги и услуги аренды, но и привлекать известных и опытных стартаперов, для передачи опыта и знаний; осуществлять активную работу с иностранными элементами стартап-экосистемы;
- развить маркетинговые площадки для продвижения стартапа;
- использовать систему взаимодействия государства, ВУЗов и предприятий по методу «тройной спирали» Ицковица;
- создать среду взаимопомощи и понимания, доброжелательности и информационной открытости между ВУЗами, предприятиями и государством.

3. Для усиления роли ВУЗов в становлении стартапов необходимо:

- увеличить качество бизнес-образования: организация специализированных кафедр на базе университета; привлечение иностранных опытных стартаперов для проведения лекций, семинаров и работы на постоянной основе; привлечение российских успешных стартаперов для передачи знаний и опыта, характерных именно для российской действительности; прививание предпринимательской культуры студентам и школьникам;
- содействовать переходу системы высшего образования РФ от инерционно-догоняющего сценария развития — к опережающему. Одним из ключевых показателей эффективности высшего учебного заведения будут успехи выпускников в сфере инновационного предпринимательства. Система высшего образования должна не только ориентироваться на текущий (или ретроспективный) спрос в сфере человеческого капитала, но и формировать кадры, способные создавать передовые технологии, товары, услуги, решения и в целом новые рыночные сегменты;

- формировать в вузах инновационную среду, предоставлять комфортные организационные и финансовые возможности;
- создать центры с квалифицированными кадрами, которые будут способствовать продвижению стартапа на рынок;
- стимулировать коммерциализацию инноваций, а не только публикации и участия в конференциях.

Реализация предложенных мер на практике позволит более качественно и быстро развиваться стартап – компаниям в Российской Федерации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В соответствии с поставленными задачами в диссертационном исследовании была изучена теоретико-методологическая база функционирования стартап компаний, проведен анализ рынков стартапов, оценено влияние стартап-экосистемы на функционирование стартапов,

разработаны предложения по повышению эффективности деятельности стартапов на российском рынке.

В первой главе были выявлены основные характеристики и отличительные черты стартап – компаний; определены внешние и внутренние факторы, влияющие на успешное функционирование инновационных предприятий, раскрыты их составляющие. Среди основных влияющих факторов были выделены и рассмотрены такие как стартап-экосистема и финансирование стартапов. По данным факторам в дальнейшем проведен анализ и оценка зарубежных и отечественных стартапов.

Во второй главе нами был проведен компаративный анализ зарубежного и российского рынка стартапов в части финансовой поддержки инновационных предприятий, основных сфер деятельности и тенденций на будущее. Определены предпочтения инвесторов как по секторам экономики, так и по стадиям развития стартапов. Проанализировано исследование о готовности россиян к предпринимательской и инновационной деятельности. На основе проведенного анализа сделаны выводы и предложены меры по улучшению работы российского рынка стартапов и повышению предпринимательского духа у населения.

В третьей главе нами были определены лучшие мировые стартап – экосистемы на основе исследования, проведенного компанией CrunchBase - The Global Startup Ecosystem Ranking 2015. Выявлены причины эффективной работы ТОП-5 мировых стартап-экосистем, определены барьеры.

В части раскрытия научной новизны в третьей главе был проведен компаративный анализ зарубежных и российских стартап-экосистем на основе методики, предложенной CrunchBase. Предложено включение ряда факторов в методику, а именно «роль университетов» и «барьеры», затрудняющие развитие экосистем. По предложенным факторам проведена оценка роли университетов в

развитии стартап-экосистемы и наличия барьеров в России и за рубежом, сделаны соответствующие выводы.

На основе проведенного анализа нами были предложены меры по повышению эффективности работы рынка стартапов, стартап-экосистемы, а также по повышению эффективности работы университетов. Данные предложения характерны как для Российской Федерации в целом, так и для каждого отдельного региона.

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

- БРИКС – группа из 5 стран: Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская республика;
- ВУЗ – высшее учебное заведение;
- ГК – гражданский кодекс;
- ИКТ – информационно-коммуникационные технологии;
- ИТМО - исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики;
- ИТЦ – инновационно-технологический центр;
- ЛЭТИ - Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет им. В.И. Ленина;
- МИП – малое инновационное предприятие;
- НГТУ - Новосибирский государственный технический университет;
- НГУ – Новосибирский государственный университет;
- НИОКР – научно – исследовательские и опытно-конструкторские разработки;
- ОЭЗ – особая экономическая зона;
- ПО – программное обеспечение;
- СМИ – средства массовой информации;
- СПбГУ - Санкт-Петербургский государственный университет;
- ТГУ – Томский государственный университет;
- ТНК – транснациональные компании;
- ТПУ – Томский политехнический университет;
- ТУСУР – Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники;
- ФЦП – федеральная целевая программа;
- ЦОД – центр обработки данных;

ЮАР – Южно-Африканская республика.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. 5 альтернатив Кремниевой долине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rusbase.com/news/other-silicon-valleys/> (дата обращения: 01.02.2016)
2. 10 лучших стартапов 2015. Часть 2 США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.towave.ru/pub/10-luchshikh-startapov-2015-chast-2-ssha.html> (дата обращения: 03.03.2016)
3. Англо-русский словарь финансовых терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://slovarionline.ru/anglo_russkiy_slovar_finansovyih_terminov/ (дата обращения: 10.10.2015)
4. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Эрик Рис. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — 253 с.
5. Билл Гросс. Самая большая причина успеха стартапа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://megamozg.ru/post/16304/> (дата обращения: 15.10.2015)
6. Вверх по спирали [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2FCyberLeninka.ru%2Farticle%2Fn%2Fvverh-po-spirali.pdf&name=vverh-po-spirali.pdf&lang=ru&c=5733133ffc23&page=1> (дата обращения: 04.03.2016)
7. Выигрывает тот, кто рискует [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nanostart.narod.ru/st_18.html (дата обращения: 11.09.2015)
8. Глобальный рейтинг стартап-экосистем 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://inventure.com.ua/analytics/investments/globalnyj-rejtingstartap-ekosistem-2015#sthash.kggsQuLE.dpuf> (дата обращения 03.05.2016)
9. Глобальный мониторинг предпринимательства Россия 2013

[Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://gsom.spbu.ru/images/cms/data/faculty/gem_2013_final20_all.pdf (дата обращения: 02.02.2016)

10. Гранты для бизнеса: 5 самых известных способов получения гранта для Вашего стартапа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bizanatomy.ru/vse-stati/pomoshch-predprinimatelyu/granty-dlya-biznesa-5-samyxizvestnyx-sposobov-polucheniya-granta-dlya-vashego-startapa> (дата обращения: 18.03.2016)

11. Инновации на стыке образования, науки и бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nsu.ru/exp/p501b9a57fda3a06a090d32cb> (дата обращения: 26.01.2016)

12. Инновационный. Предпринимательский. Международный. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ifmo.ru/file/stat/590/itmo_innovative_booklet_russian.pdf (дата обращения: 12.05.2016)

13. Исследование быстроразвивающихся высокотехнологичных компаний России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://media.rusbase.com/reports/%D1%82%D0%B5%D1%85%D1%83%D1%81%D0%BF%D0%B5_%D1%85201410_investigation_of_emerging_hightech_companie.pdf (дата обращения: 12.12.2015)

14. Итоги научно-исследовательской деятельности 2015 года и задачи на 2016 год. Отчет проректора по научной работе и инновациям А.Н. Дьяченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tpu.ru/today/facts-numbers/reports/> (дата обращения: 18.05.2016)

15. Их не догоним? [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://izvestia.ru/news/599336> (дата обращения: 24.01.2016)

16. Кесслер Э. Радикальный стартап. 12 правил бизнес-дарвинизма (Eat People: And Other Unapologetic Rules for Game-Changing Entrepreneurs). – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 232 с. – ISBN 978-5-9614-1730-2, 978-1-5918- 4377
17. Коммерциализация технологий на ранней стадии. Исследование глобальных практик: университеты, корпорации, государство. 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/ESR_RVC_2015_RU.pdf
(дата обращения: 24.09.2015)
18. Конец 2015 года завершился спадом венчурных инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<http://rusbase.com/analytics/venturereport-2015/> (дата обращения: 15.04.2016)
19. Концепция бережливого стартапа [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<http://lms.hse.ru/content/lessons/Review.pdf> (дата обращения: 14.12.2015)
20. Малые инновационные предприятия как форма реализации вузами инновационной деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/25373/3971.pdf> (дата обращения: 07.05.2016)
21. Медиа-портал Executive [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<http://www.e-executive.ru/wiki/index.php/Стартап> (дата обращения: 11.03.2016)
22. Навигатор венчурного рынка. Обзор венчурной индустрии России за 2015г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
http://media.rusbase.com/reports/MoneyTree_rus_2016.pdf (дата обращения: 17.04.2016)

23. Новосибирский Академпарк вчера посетил губернатор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nsk.dk.ru/news/novosibirskij-akadempark-vcheraposetil-gubernator-236739929> (дата обращения: 13.05.2016)
24. Обзор прямых и венчурных инвестиций в России. 2015г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://media.rusbase.com/reports/RVCA_yearbook_2015_Russian_PE_and_VC_market_review_ru.pdf (дата обращения: 22.04.2016)
25. Обзор финансово-технологических трендов: перспективы краудфандинга на 2015 — 2016 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://coinspot.io/fintech/obzor-finansovo-tehnologicheskikh-trendov-tempy-razvitiyakraudfandinga-na-2015-2016-gg/> (дата обращения: 12.02.2016)
26. Об инфраструктуре поддержки инновационной деятельности малых предприятий в Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/ob-infrastrukture-podderzhki-innovatsionnoy-deyatelnosti-malyh-predpriyatij-v-novosibirskoy-oblasti> (дата обращения: 15.04.2016)
27. Оксфордский толковый словарь по экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lingvo-online.ru/ru/LingvoDictionaries/> (дата обращения: 17.10.2015)
28. От багетов к стартапам: Франция развивает высокие технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes/biznesivlast/280753-ot-bagetov-k-startapam-frantsiya-razvivaet-vysokie-tekhnologii> (дата обращения: 17.03.2016)
29. Открытие и продвижение стартапов в США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://usbusiness-visa.com/biznes-v-usa/poisk-nishi-vbusiness/sovremennye-startapy/> (дата обращения: 18.03.2016)

30. О науке, рейтингах и стартапах: интервью с ректором НГУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://novosibirsk.bezformata.ru/listnews/startapahintervyu-s-rektorom-ngu/37904675/> (дата обращения: 01.06.2016)
31. От нуля к единице: Как создать стартап, который изменит будущее / Питер Тиль, Блейк Мастерс: Альпина Паблишер; Москва; 2015
32. Отчет о самообследовании Санкт-Петербургского государственного университета за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://spbu.ru/files/upload/samoobsledovanie-report.pdf> (дата обращения: 12.05.2016)
33. Официальный сайт Новосибирского государственного технического университета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nstu.ru> (дата обращения: 05.05.2016)
34. Официальный сайт Новосибирского государственного университета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nsu.ru> (дата обращения: 05.05.2016)
35. Официальный сайт Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ» им. В.И. Ульянова (Ленина) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eltech.ru/ru/nauchnaya-i-innovacionnaya-deyatelnost/innovacionnaya-deyatelnost> (дата обращения: 17.05.2016)
36. Официальный сайт Томского политехнического университета. Наука и инновации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tpu.ru/research/> (дата обращения: 29.04.2016)
37. Официальный сайт Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tusur.ru/ru/nauka-i-innovatsii/innovatsionnaya-deyatelnost> (дата обращения: 29.04.2016)

38. Полный рейтинг российских стартапов 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.rg.ru/startup – table](http://www.rg.ru/startup-table) (дата обращения: 14.01.2016)
39. Посевной фонд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.executive.ru/wiki/index.php> (дата обращения: 12.11.2015)
40. Почему бережливый стартап все изменил? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habrahabr.ru/post/186590/> (дата обращения: 27.10.2015)
41. При новосибирских вузах будут создавать центры коллективного пользования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://yablor.ru/blogs/prinovosibirskih-vuzah-budut-sozdavat-centri-koll/1662104> (дата обращения: 11.05.2016)
42. Проблемы реализации стартапов в РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economyandbusiness.ru/wp-content/uploads/2015/06/Frolova.pdf> (дата обращения: 18.02.2016)
43. Прямые и венчурные инвестиции. 9 месяцев 2015 года. Обзор рынка. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs.pdf> (дата обращения: 12.02.2016)
44. Развитие банковского кредитования стартапа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gml.ru/razvitie-bankovskogo-kreditovaniya-startapa> (дата обращения 11.11.2015)
45. Развитие инновационных экосистем вузов и научных центров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [Innovation_ecosystem_analytical_report.pdf](#) (дата обращения: 01.04.2016)
46. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. N 2227-р О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г.
47. Риски без рисков, или принципы работы венчурных фондов

- [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.i-con.ru/publications/49/> (дата обращения: 29.01.2016)
48. Робемед.Н. Самые интересные стартапы 2013 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes-photogallery/startapy/> (дата обращения: 17.01.2016)
49. С.Р.Сидельников Феномен краудфандинга и его применение в современной инновационной экономике / Сидельников С.Р.// Современная инновационная экономика: анализ проблем и стратегия развития. – 2015. - № 10. – С.9-14.
50. Сидельников, С. Р. Коллективное финансирование инноваций - современное состояние и перспективы краудфандинга / С. Р. Седельников // Креативная экономика. – 2015. – Т. 9, № 04. – С. 495-508.
51. Сидельников С. Р. Краудфандинг как инструмент стимулирования стартапов в Российской Федерации [Текст] // Инновационная экономика: материалы II междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2015 г.). — Казань: Бук, 2015. — С. 15-18.
52. Силиконовая долина – взгляд изнутри [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [Silicon-Valley-A-view-from-the-inside.pdf](#) (дата обращения: 18.02.2016)
53. Стартап-гид по Берлину [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rusbase.com/list/berlin-guide/> (дата обращения: 12.03.2016)
54. Стартап как объект исследования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://foykes.com/startap-kak-obekt-issledovaniya/> (дата обращения: 02.09.2015)
55. Стартап: Настольная книга основателя / Стив Бланк, Боб Дорф; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 616 с
56. Стартапы США – не только Долина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.therunet.com/articles/258-> (дата обращения: 22.03.2016)
57. Статья 572. Договор дарения. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016)

58. Терминологический словарь банковских и финансовых терминов / под. ред. Д.А. Шевчука [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.terms.com.ua/pages/terms_dict (дата обращения: 12.09.2015)
59. Томский государственный университет 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tsu.ru/upload/medialibrary/f43/otchet2015_booklet.pdf (дата обращения: 15.05.2016)
60. Университет ИТМО 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ifmo.ru/file/pages/210/prezentacia_RUS_new%20%281%29.pdf (дата обращения: 27.05.2016)
61. Университет ИТМО годовой отчет 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ifmo.ru/module/pdf_viewer/pdf_viewer.php?id=36#page/1 (дата обращения: 27.05.2016)
62. Федеральный закон Российской Федерации от 2 августа 2009 г. N 217-ФЗ о малых инновационных предприятиях при вузах
63. Фонды прямых инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sova-dv.ru/index.php?info=invest&invest_termin=15 (дата обращения: 10.10.2015)
64. Четыре мобильности: вызовы России в 2015 – 2030 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/1711.pdf> (дата обращения: 03.02.2016)
65. Что такое стартап компания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eas.ee/ru/nachalo/osnovanie_startap_kompanii (дата обращения: 17.09.2015)
66. Что такое стартап [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://itkeys.ru/about-startups/> (дата обращения: 17.09.2015)
67. Эксперт: Томск может стать регионом стартапов наподобие Израиля [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

- <http://ria.ru/interview/20140507/1006818784.html> (дата обращения: 01.04.2016)
68. Экспресс-отчет «Силиконовая долина» (Silicon Valley) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [nnCWpr_SilikonValley_kl2.doc](#) (дата обращения 23.03.2016)
69. Я уеду жить в Лондон [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://firrma.ru/data/articles/5211/> (дата обращения: 07.04.2016)
70. 10 years project. First round [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://10years.firstround.com> (дата обращения: 17.03.2016)
71. Startup ecosystem ranking 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://blog.compass.co/the-2015-global-startup-ecosystem-ranking-is-live/> (дата обращения: 18.04.2016)
72. Venture pulse. Global analysis of venture funding [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/01/venturepulse-q4-report.pdf> (дата обращения 12.04.2016)

ПРИЛОЖЕНИЕ 1.

Топ 50 российских стартапов 2015 года

Название	Сфера деятельности
2for1	Агрегатор скидок.
3D Bioprinting Solutions	Лаборатория биотехнологических исследований.

AeroState	Прогнозы качества воздуха.
AstroDigital	Платформа для доступа к спутниковым данным.
Anchor.Travel	Аренда яхт.
AntionkoRAN-M	Медицина, лечение рака.
Ayviks	Медицина, лечение женщин с сексуальной дисфункцией.
Cardberry	Электронная карта лояльности.
CardsMobile	Бесконтактные платежи.
Carprice	Подержанные автомобили.
CreoPop	3D ручки.
CrocoTime	Система мониторинга.
Dauria Aerospace	Частное производство космических спутников.
EcoCat	Обогрев производственных помещений.
Ecwid	Электронная коммерция.
Elbi	Благотворительность, основан Натальей Водяновой.
FireChat	Мессенджер.
Fibrum	Гарнитура для виртуальной реальности.
IBOX	Мобильный банк.
iBuildApp	Платформа для создания и публикации картинок.
Intersoft Eurasia	Риски радиационного облучения.
Intui.Travel	Путешествия.
Ivideon	Видеонаблюдение.
Kribrum	Мониторинг соцмедиа.
Kuznech	Технология распознавания лиц.
Lesnoy Dozor	Система раннего предупреждения о лесных пожарах.
LinguaLeo	Изучение языков.
Luka	Приложение по ресторанам.
Mailburn	Электронное решение для бизнеса.
MarketMixer	Электронная коммерция.
Nanosemantic	Распознавание речи.
N-tech.lab	Распознавание лиц.
Optogard	Лазерные технологии.
PayQR	Мобильный банк.
Planner 5D	Планировка интерьеров.
Prixel	3D сканирование.

Panda Money	Электронный кошелек.
Promobot	Робот для розничной торговли.
Qlean	Служба домашней уборки.
Relap	Увеличение времени пребывания на сайте.
Samokat Sharing System	Прокат самокатов.
Spotty	Приложение для смартфонов.
TestGen	Определение пола ребенка.
Telegram	Мессенджер.
Tesla Amazing	Канцелярия.
Texel	Программное обеспечение.
Tuda? Tuda!	Доставка товаров путешественниками.
VisionLabs	Программное обеспечение.
Voximplant	Облачная платформа.
YaKlass	Создание комбинаций вопросов.

Продолжение таблицы.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2.

Сравнительный анализ стартап-экосистем

Сравнительный показатель	Кремниевая долина	Нью-Йорк	Лос-Анджелес	Бостон	Тель – Авив	Москва
Количество стартапов	19000	7100-9600	5500 - 8300	3700 – 6400	3100 – 4200	2300 - 3800
Основные сферы деятельности	Сфера высоких технологий, биотех, промтех	Сфера высоких технологий, мода, пищепром, торговля	Индустрия развлечений, кино, разработка игр, реклама	фармацевтика, биотех, роботы	энтерпрайз, безопасность, технологии нетворкинга, большие данные, Интернет вещей, adtech, SaaS, eCommerce, биткоины	IT, промтех, GPS
Компании, созданные в экосистеме	Apple, Google, Facebook, Intel, HP, eBay	BuzzFeed, General Assembly, VICE, Business Insider, Chloe + Isabel	Overture, Applied Semantics, Activision Blizzard	Facebook, Tripadvisor, Runkeeper, BlankLabel, Apptopia, Cangrade, Change Collective	Waze, Wix, Commerce Sciences, GetTaxi, Bizzabo	Яндекс, Вконтакте, Mail.ru
Средний возраст основателя	36,2	34,8	37,6	34,7	33,6	32
Доля основателей с техническим образованием	70 %	53 %	71 %	88 %	100 %	90 %
Доля женщин – создателей стартапа	24 %	16 %	22 %	29 %	20 %	17 %

Ключевые факторы успешной работы	1)опыт руководства и участников, 2) качественные ВУЗы, 3)высокая скорость отклика, 4)корректное отношение к провалам	1)лояльность, 2)сильная финансовая система, 3)крупный рынок сбыта, 4)большое количество инвесторов, 5)акцент не только на высокие технологии,6)программа поддержки StartupNewYork , 7) более удобный часовой пояс	1)тесное взаимодействие с индустрией развлечений - развитие технологий с ких стартапов, 2) качественные ВУЗы , 3) привлечение творческих стартапов 4) инвестиции бизнесменов в стартапы	1)удобное расположение, 2)наличие налоговых льгот, 3)доступность местных ресурсов, 4) качественные ВУЗы, 5)большое количество инвесторов,6) наличие более щедрых инвесторов,	1) доступность информации, 2)большое количество собственных талантов, 3)атмосфера сотрудничества и поддержки, 4)сотрудничество с Европой, 5)налоговые льготы, 6) привлекательная городская жизнь – Wi-Fi, совместное пользование велосипедам и, бесплатные городские культурные события, 7) специальная стартап - виза	1) качественная система обучения, 2) доступность проживания и аренды офисов, 3) курс на импортозамещение как возможность для российских стартапов, 4) присутствие лучших российских фондов, инкубаторов, акселераторов
----------------------------------	---	---	--	---	--	---

Продолжение таблицы.

Барьеры	1) высокая стоимость рабочей визы, 2) перегретость рынка, 3) высокая стоимость жизни	1) высокая конкуренция на рынке, 2) высокая стоимость жизни	1) трудности в получении крупного финансирования, 2) высокая стоимость жизни	1) найм квалифицированных кадров, 2) малое количество иностранных работников	1) высокая стоимость жизни	1) низкая стоимость оплаты труда, 2) отсутствие законов регулирующих деятельность стартапов, 3) отсутствие бизнеснавыков у стартаперов, 4) отсутствие венчурных инвестиций на посевных и предпосевных стадиях - недостаток «умных денег» на рынке, 5) копирование зарубежных идей, - 6) политические и экономические сложности: падающий рубль, сокращение спроса, сложность в получении инвестиций, 7) эмиграция российских стартапов в Европу, Кремниевую долину по причине слабой восприимчивости ко всему новому в России, 8) коррупция
Основные потребители	США, Великобритания, Индия	США, Китай, Индия	США, Индия, Южная Корея	США, Китай, Индия	США, Китай, Индия	США, Россия, Китай

Источник: составлено автором.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3.

Сравнительный анализ стартап-экосистем Томска, Санкт-Петербурга, Новосибирска

	Томск	Санкт – Петербург	Новосибирск
Эффективность	<p>Реализуется идея «тройной спирали» - согласование политики региональной власти с потребностями бизнеса и возможностями научно – образовательного комплекса. Наличие ОЭЗ ТВТ. Стимулирование администрацией города развития спроса на инновации со стороны промышленных предприятий. Наличие инжиниринговых центров.</p>	<p>Венчурные фонды оказывают не только финансовую поддержку, но и помогают в привлечении сторонних организаций, менторов для передачи опыта; предоставляют бизнес-услуги. Имеется мастерская-лаборатория, где предоставляется возможность использования современного программного оборудования для своих разработок. Наличие ОЭЗ.</p>	<p>Успешно функционируют ассоциации фирм наукоемкого бизнеса (Сибкадемсофт, Сибкадеминновация и др.), созданные с целью поддержания стартапов. При ассоциациях развиваются: патентная, таможенная, юридическая и служба консалтинга. Объединения в ассоциациях расширяют возможности участия в региональных программах поддержки для стартапов. Наличие региональных программ по поддержке стартапов. Созданы крупные инновационные объединения: Академгородок, наукоград в поселке Краснообск, наукоград в поселке Кольцово.</p>

Продолжение таблицы.

<p>Финансирование</p>	<p>Привлекаются иностранные инвесторы. Точечная поддержка со стороны государства, проведение различных конкурсов. Резидентам ОЭЗ компенсируют затраты на подключение инженерных сетей, субсидируются налоги на фонд оплаты труда и ставки по кредитам. Институты финансовой поддержки: Томский фонд венчурных инвестиций, «Региональный венчурный фонд Томской области», бизнес-ангелы</p>	<p>Наличие специализированных фондов: ФППИ, GS Ventures, Leorsa Innovations и др. Достаточно активно развивается венчурное финансирование. Финансирование с помощью грантов: Сколково, Microsoft BizSpark, Программа УМНИК и СТАРТ (Фонд Бортника), Start Fellows («Вконтакте»), Univer Startup, Эврика. Имеется своя краудинсевтинговая платформа. Практика присуждения премии «Петербургский стартап». Достаточно эффективные бизнесангелы.</p>	<p>В основном финансирование осуществляется с помощью государственной поддержки, а также различных грантов и конкурсов. Венчурное финансирование недостаточно развито. Наличие нескольких бизнес-ангелов.</p>
<p>Человеческий капитал</p>	<p>В ОЭЗ ТВТ более полусотни резидентов, в том числе иностранных. Одни из лучших выпускников технических специальностей, молодые ученые.</p>	<p>Близость к Прибалтийским странам позволяет перенимать их опыт в организации стартапов. Большое количество специалистов творческих специальностей.</p>	<p>Лучшие выпускающие кафедры в России по направлениям: физика, медицина, естественные науки.</p>

Продолжение таблицы.

Охват рынка	Ориентация на местный и Российский рынки. В основном сфера IT- технологий - e-commerce, Cloud, Big Data и social networks.	Ориентация в основном на местный рынок, а также страны Прибалтики. Преобладают стартапы в сфере услуг и технологические стартапы.	Ориентация в основном на местный рынок. Преобладают стартапы в области энергетики, биотехнологий, медицины.
Опыт в запуске стартапов	Создана законодательная основа на региональном уровне для развития инновационной деятельности, проработана инфраструктура, направленная на коммерциализацию стартапов. Наличие уникальных разработок, часть из которых реализована. Много стартапов созданных по принципу копирования.	Появление первых в России стартап-акселераторов. Разработаны стартовые программы, нацеленные на подтверждение спроса и проверку покупательской способности «ручными» продажами. Проведение биржи стартапов, на которой встречаются инвесторы и соискатели инвестиций. Проведение startupwars, где профессиональные стартаперы делятся опытом создания и причинами провалов.	Биотехнологический центр известный во всем мире практикует создание стартапов в сфере молекулярной биологии, экологии, биотехнологии, которые в том числе осуществляют безопасность страны. Проведение программы развития наукограда в Кольцово привело к созданию нормативной базы по поддержке стартапов, включая субсидирование консультационных, маркетинговых и выставочных услуг. Имеется опыт выполнения разработок и стартапов по заказам ТНК.

Продолжение таблицы.

Барьеры	<p>Непростая транспортная схема, чрезмерная вертикализация связей внутри «тройной спирали». Нехватка венчурного капитала, менторов, профессиональной экосистемы.</p> <p>Отсутствие навыков комплексной работы и выхода стартапа – на первом месте технология, на последнем – команда и возможности выхода.</p> <p>Зачастую реализация стартапа заканчивается на этапе лицензирования.</p>	<p>Нехватка креативной экономики, бизнесного отношения, как у нового поколения предпринимателей в Америке или Европе.</p> <p>Различие целей инвесторов и стартаперов.</p> <p>Недостаточная поддержка стартапов со стороны местных властей. Нехватка опытных специалистов в сфере создания стартапа. Зачастую реализация стартапа заканчивается на этапе лицензирования.</p>	<p>Нехватка опытных профессионалов в области открытия и ведения деятельности стартап-компаний; отсутствие современной опытно-производственной базы для проведения исследований; невыгодные условия кредитования; ограниченное количество льгот; отсутствие информации о деятельности инфраструктуры поддержки. Зачастую реализация стартапа заканчивается на этапе лицензирования.</p>
Ключевые ВУЗы	ТУСУР, Томский государственный университет, Томский политехнический университет	ИТМО, СПбЭГУ, СпбГУ, ЛЭТИ	Новосибирский государственный технический университет, Новосибирский государственный университет, Новосибирский государственный университет управления ономики и

Продолжение таблицы.

Роль ВУЗов	<p>Высокая концентрация академических разработок – сильная университетская среда. Университет – градообразующее предприятие для города – 10 ВУЗов, 11 НИИ, 12 институтов РАН. Одна из форм сотрудничества с ВУЗами – собственные исследовательские центры при ВУЗах - Газпром, СИБУР Росатом и др.</p>	<p>Наличие венчурных фондов при ВУЗах. Наличие университета ИТМО, непосредственно специализирующегося на развитии предпринимательской экосистеме и поддержке стартапов. ВУЗ предлагает несколько видов стартап-акселераторов и стартап-школ.</p>	<p>Новосибирский Академгородок. 35 НИИ Сибирского отделения Российской Академии наук с мощной интеллектуальной и материальной базой. Около 80 % преподавателей – практики. Организуются несколько направлений инженерной подготовки с уклоном на создание стартапа: приборостроение, энергоэффективный катализ, биотехнологии. С 3 курса студенты имеют возможность заниматься в лабораториях институтов, бизнес-инкубаторе, на МИП.</p> <p>Новосибирский Академпарк, который включает в себя: Медикобиологический инжиниринговый центр, био-инкубатор и Центр наноструктурированных материалов</p>
	ООО «Передовые		

Продолжение таблицы.			
Примеры успешных стартапов	лазерные микросистемы», Bikedefend	AddReality , XXI, ООО“Тексикс”	Pilgrim VeeRoute, «Siberian.pro», Konferenza , Med-room, ОООНПП“Визар”, ООО “ГЕОсофтЛАБ”

Источник: составлено автором.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4.

Роль ВУЗов в стартап-экосистеме

	Кремниевая долина	Нью-Йорк	Лос-Анджелес	Бостон	Тель-Авив	Москва
Ключевые ВУЗы	Стэнфорд: 3 место в мировом рейтинге, 9 стартапов в год, выручка – 87 млн.долл., лицензии – 103; Калифорнийский в Санта-Крузе: 6 место в мировом рейтинге, 11 стартапов в год, патенты – 144, лицензии – 58.	Колумбийский: 10 место в мировом рейтинге, 16 стартапов в год, выручка – 146 млн.долл., патенты – 90, лицензии – 89; Нью-Йоркский: 29 место в мировом рейтинге, 8 стартапов в год, выручка – 214,2 млн.долл., патенты – 56, лицензии – 40.	Калифорнийский в Лос-Анджелесе: 20 место в мировом рейтинге, 17 стартапов в год, выручка – 23,4 млн.долл., патенты – 95, лицензии – 91.	Массачусетский: 2 место в мировом рейтинге, 16 стартапов в год, выручка – 79,6 млн.долл., патенты – 288, лицензии – 59; Гарвард: 1 место в мировом рейтинге, 9 стартапов в год, выручка – 15,2 млн.долл., патенты – 74, лицензии – 34.	Тель-Авивский университет	МГУ, Московский государственный технический институт имени Баумана, МИФИ
Успешные стартапы, созданные в рамках ВУЗа	Sun, Instagramm, Trulia, StubHub, Bonobos, Coursera	Chartbeat, Codecademy, NumberFire, Yext	The black tux, GoodRX, Shop Hers, Tradesy	Blank Label, Sundar, WOO Sports	PlayBazz, WindWard, Similarweb	<u>Rocketbank</u> , <u>YouDo</u> , 2for1, cardberry

Продолжение таблицы.

<p>Ключевые характеристики взаимодействия стартапов и ВУЗов</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие требований к профессорам и студентам практической реализации их исследований. 2. Поощрение студентов при создании стартапа. 3. Профессора университетов активно участвуют в создании стартапов, являются консультантами, бизнес-ангелами и менторами, принимают участие в становлении индустриальных парков и инкубаторов, генерируют идеи для стартапов. 4. Существует действующая модель тройной спирали: университет, власть, стартап – власти обеспечивают доступ к капиталу, университет представляет свои разработки промышленным предприятиям в качестве стартапа. 5. Наличие возможности совмещения учебы и работы – как следствие – применение полученных знаний студентами на практике. 6. Наличие лицензионных бюро в университетах, которые занимаются продвижением научных разработок на рынок. 7. При условии создания стартапа и его реализации, университет не платит налоги. 8. Наличие юридически отлаженного механизма взаимодействия ВУЗов и стартапов. 9. Стартапом владеют университет, лаборатории и разработчики. 10. Предоставление доступа к результатам исследований, найму 	<ol style="list-style-type: none"> 1. привлекаются бизнес –партнеры и инвесторы, новый бизнес выходит на рынок. В случае успеха компания платит роялти создателям. 2. ученый – стартапер играет в компании роль консультанта. 3. осуществляется поддержка в оценке, лицензировании и создании бизнес модели ВУЗом своим студентам. 4. учет успехов коммерциализации в принятии решений о присвоении званий и продвижении по академической лестнице. 5. создание совместных фондов для финансирования разработок на ранних стадиях 6. Возможность получения бесплатного доступа к любой информации 	<ol style="list-style-type: none"> 1. предоставле ние бесплатных сервисов 2. Консультационная поддержка 3. помощь в подготовке документов для участия в грантах
---	--	---	--

	<p>студентов для работы над проектами, семинарам известных ученых и бизнесменов.</p> <p>11. Отбор только самых перспективных студентов, поддержка их в дальнейшем.</p>		
--	--	--	--

Продолжение таблицы.

<p>Барьеры, снижающие эффективность взаимодействия</p>	<p>1. самофинансирование ВУЗов не всегда способно реализовать потребности стартапов</p> <p>2. Риск утечки информации и использования ее в корыстных целях</p> <p>3. Достаточно высокая плата за возможность использования данных в университете – около 10000\$</p> <p>4. Не полное владение разработчиками стартапом</p>	<p>1. Свобода действий и поощрение инициативы меньше, иерархия значительна, недостаток открытости.</p> <p>2. Существует «синдром неприятия чужой разработки»</p>	<p>1. Достаточно высокие требования инвесторов к стартапам ВУЗов, т.к. существует очень высокая конкуренция.</p> <p>2. Риск утечки информации</p> <p>3. Присутствие в стартапе почти 100% людей с инженерным образованием затрудняет маркетинг и вывод продукта с территории ВУЗа на рынок.</p>	<p>1. низкий спрос со стороны крупных компаний</p> <p>2. менее 5 % вузовских разработок доходят до внедрения, в основном все заканчивается публикациями и конференциями.</p> <p>3. финансирование вузов происходит более чем на 90 % от государства</p> <p>4. отсутствие стимулов для развития стартапов</p> <p>5. отсутствие квалифицированных кадров, занимающихся продвижением стартапа на рынок.</p> <p>6. формализм и сложность отчетности</p> <p>7. отсутствие понимания вузами стартапа как инструмента накопления активов</p>
--	---	--	---	---

				и привлечения альтернативных ресурсов 8. недостаток бизнес-компетенций у вузовских работников.
--	--	--	--	--

Источник: составлено автором.