

СТАРТАП КАК МОДЕЛЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ

Тема 12

Стартапом называют только что запущенный проект или тот, что находится в процессе запуска. Обязательным условием является наличие бизнес-идеи. При этом, подразумевается, что новый проект испытывает потребность в финансовых средствах для его реализации, продвижения и дальнейшего развития



доц. каф. экономики и менеджмента ВолгГМУ
Е. Н. Кукина

Отличия стартапа от малого бизнеса

Стартап

- ❑ **Технологичность.** В основе большинства из них обязательно лежат технологические секреты производства
- ❑ **Сосредоточение на новой бизнес-модели** (повторяемость и масштабируемость)
- ❑ **Новизна** — иногда у стартапов даже нет зарегистрированной организационной формы
- ❑ **Уникальная, перспективная, востребованная идея**

Малый бизнес

- ❑ **Технологичность** проекта может отсутствовать
- ❑ **Бизнес-модель** может являться традиционной
- ❑ **Новизна** может отсутствовать
- ❑ **Бизнес-идея** носит традиционный характер

Отличия стартапа от малого бизнеса

Стартап

- ❑ **Темпы роста.** Быстрый рост, поиск эффективной стратегии продвижения на рынке
- ❑ **Масштаб.** Стартапер не ограничивает масштабы своего роста и нацелен на завоевание как можно большей доли рынка
- ❑ **Прибыль.** Приносит первую прибыль только спустя годы. Расчет на быстрый рост и капитализацию

Малый бизнес

- ❑ **Темпы роста.** Определяются жизненным циклом и стратегией
- ❑ **Масштаб.** Бизнес развивается в рамках оптимальных границ
- ❑ **Прибыль.** Достижение точки безубыточности

Отличия стартапа от малого бизнеса

Стартап

- ❑ **Время жизни.** В первые три года закрываются более 90% предприятий!
- ❑ **Команда и руководство.** Молодой возраст (до 30 лет). Начинается с одного-нескольких человек и впоследствии разрастается до оптимального состава. Роли распределены.
- ❑ **Стиль жизни.** Напряженная работа

Малый бизнес

- ❑ **Время жизни.** Жизненный цикл недолог. 32% ИП закрываются в первые три года
- ❑ **Команда.** Отсутствие команды
- ❑ **Стиль жизни.** Понижен риск, что требует меньшей отдачи от бизнесмена

Отличия стартапа от малого бизнеса

Стартап

- ❑ **Финансирование.** Недостаток собственных средств. Развитие за счет сторонних инвестиций (привлечение средств бизнес-ангелов, венчурных фондов и инвесторов)
- ❑ **Бизнес-технологии.** Технологии составляют основной продукт. Использование новейших технологий для достижения быстрого роста и масштабирования
- ❑ **Стратегия выхода.** Переход на следующий этап путем крупной сделки по продаже или проведением IPO

Малый бизнес

- ❑ **Финансирование.** Для открытия бизнеса достаточно личных и заемных средств
- ❑ **Бизнес-технологии.** Опора на существующие готовые технологические решения
- ❑ **Стратегия выхода.** Продажа бизнеса, передача по наследству, банкротство

Классификация стартапов

- по характеристикам продвигаемого продукта и целевому сегменту рынка:
 - ❑ **Клоны** (стартапы, полностью копирующие успешные иностранные проекты)
 - ❑ **Агрессивные новички** (проекты, цель которых - изгнать конкурентов и захватить определенный рыночный сегмент). Конкурентным преимуществом таких компаний является только предложение более низкой цены
 - ❑ **Кот в мешке** (новизна идеи и отсутствие конкуренции). Проекты с абсолютно новаторской идеей
- по степени инновационности и технологичности:
 - ❑ **Инновационные проекты на основе высоких технологий** (для запуска требуются огромные финансовые вложения)
 - ❑ **Традиционные проекты** (стартап создается, основываясь на простых идеях). Легко реализовать, есть все шансы гарантированно получить прибыль

Жизненный цикл стартапа



доц. каф. экономики и менеджмента ВолгГМУ
Е. Н. Кукина

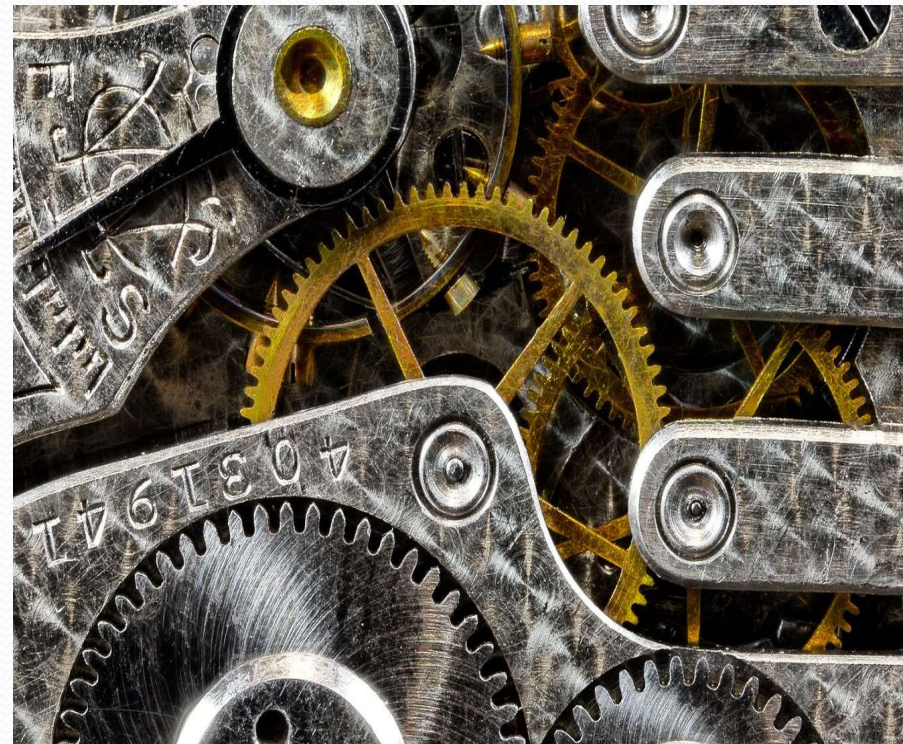
Посевная стадия

- ❑ Поиск бизнес-идеи и способов ее реализации. На данном этапе команда инициаторов анализирует рынок и на основе полученных данных составляет бизнес-план
- ❑ Когда техническое задание сформулировано, создается и тестируется прототип продукта
- ❑ Одновременно группа изучает востребованность продукта и занимается поиском инвесторов. Если источники финансирования не будут найдены, проект затухнет. Большинство стартапов заканчиваются на первом этапе (более 90%)



Стадия запуска(стартап)

- ❑ Этот этап возможен, если удастся привлечь инвестиции. Здесь происходит выпуск продукта на рынок и начальное тестирование рынка
- ❑ Выход на этот этап — большой риск для создателей. Назван «долиной смерти» (70 – 80% компаний обречены на гибель)
- ❑ Понадобится профессионализм, упорство, изобретательность, деловой подход
- ❑ В случае равнодушия со стороны целевого сегмента, проект потерпит фиаско



Ранний рост

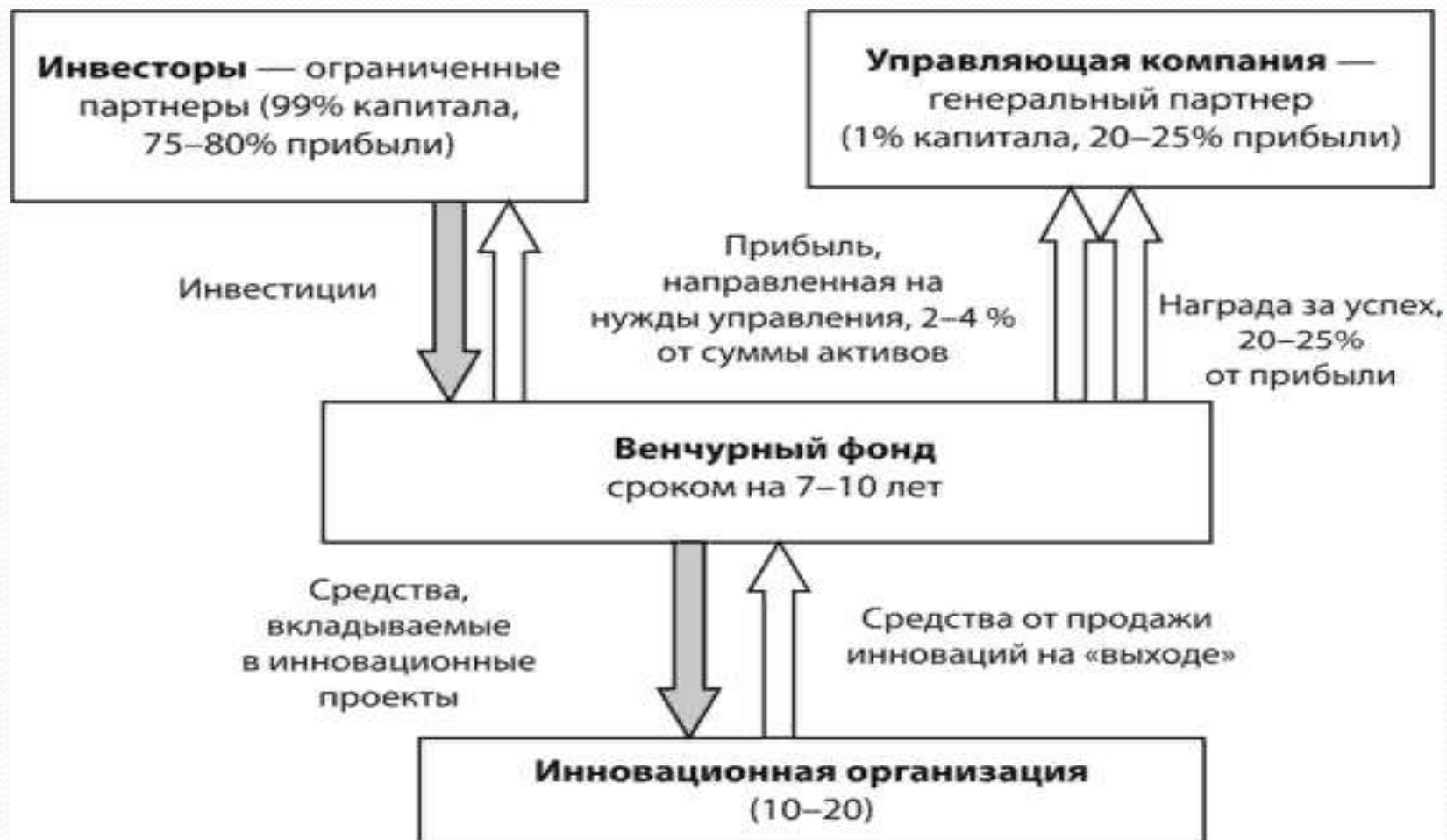
- ❑ На этот этап смогут перейти проекты, выжившие в борьбе с конкурентами
- ❑ Если есть стабильный спрос на продукт, и ему удалось занять свою нишу на рынке, можно считать, что точка безубыточности пройдена
- ❑ С этого момента инвесторы уже начнут получать небольшую прибыль
- ❑ Из каждых 10 стартапов две становятся «звездами», две прогорают, а шесть превращаются в середнячков, не принося ни убытков, ни существенной прибыли



Венчурное финансирование

- Венчурным финансированием инновационной деятельности (от англ, *venture* — рискованное предприятие) называется долгосрочное рискованное вложение капитала в объекты инновационной сферы с целью получения высокой прибыли после их продажи по прошествии определенного времени
- Венчурное финансирование — это долгосрочные (5-7 лет) высокорисковые инвестиции частного капитала в акционерный капитал вновь создаваемых малых высокотехнологичных перспективных компаний или хорошо уже зарекомендовавших себя венчурных предприятий, ориентированных на разработку и производство наукоёмких продуктов, для их развития и расширения, с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств

Схема венчурного финансирования



Финансирование стадий развития венчурной компании

Финансирование ранних стадий	
Предпосевная	Небольшие суммы выделяются для обоснования концепции потенциально прибыльного бизнеса
Посевная	Финансирование предоставляется для завершения разработки продукта и начального маркетинга
Первая	Финансирование предоставляется для начала производства в коммерческом масштабе и продаж
Финансирование стадий роста и расширения	
Вторая	Предоставляется оборотный капитал для поддержания растущих счетов и создания запасов
Третья	Предоставляются денежные средства на значительное расширение фирме, увеличивающей объемы продаж
Поздняя	Предоставляются денежные средства фирме, готовящейся продавать свои акции на бирже в ближайшие 6–12 месяцев

Расширение, устойчивый рост

- ❑ Если цели, на которые ориентировались разработчики, достигнуты, они могут не останавливаться на этом
- ❑ На этой стадии продвижение продукта выходит на новые рынки. Уже достигнутому положению продукта ничего не грозит. Он узнаваем, спрос на него стабилен, поэтому доходы увеличиваются
- ❑ Это подготовка для выхода венчурных финансистов из состоявшегося нового бизнеса



Стадия выхода

- Этот этап реализуется, когда проект достигнет пика развития. Инвесторы, финансировавшие проект, продают свою долю
Перепродажа компании или пакета акций через IPO приносит высокую прибыль
Ради этого и осуществляются инвестиции в стартапы
- Возможна и такая ситуация, когда доля в бизнесе сохраняется инвестором в качестве источника стабильного дохода



Жизненный цикл технологического стартапа (бизнес-модели)

1. Problem/Solution Fit — подтверждение проблемы и того, что предлагаемый продукт ее решит;
2. Minimum Viable Product (MVP) — разработка рабочего прототипа с минимальным функционалом для решения проблемы; выпуск альфа-версии и тестирование ее недочетов;
3. Product/Market Fit — подтверждение, что у продукта есть рынок сбыта (закрытая бета-версия продукта);
4. Scale — масштабирование бизнес-модели (открытая бета-версия и выпуск потребительской версии продукта);
5. Maturity — переход от стартапа к бизнесу.

Инвестиции в стартап



доц. каф. экономики и менеджмента ВолгГМУ
Е. Н. Кукина

Институты развития стартапов

- ❑ **Бизнес-инкубатор** (или стартап инкубатор) – это отдельный тип инвестора. Организация, которая занимается поддержкой, продвижением и финансированием инновационных проектов
- ❑ Инкубатор помогает начать бизнес-стартаперам на стадии их становления. Выступает как Фонд посевных инвестиций, ментор и бизнес-ангел в одном лице
- ❑ Инкубатор предоставляет комплекс услуг и ресурсов для эффективного развития малых инновационных предприятий с целью вывода их на более высокий уровень - глобальное развитие, акционирование или продажу



Бизнес (стартап)-Инкубатор VS Инвестор

- Бизнес-инкубатор, также как и бизнес-ангел принимает непосредственное участие во всех организационных вопросах компании. Создаёт благоприятные условия, для того чтобы ничто не отвлекало стартаперов от работы над проектом:
 - даёт возможность дешевле арендовать офис и производственные помещения;
 - занимается продвижением продукции или услуг;
 - помогает решать разнообразные административные вопросы, например, при взаимоотношениях с контролирующими организациями;
 - оказывает техническую, финансовую, управленческую и маркетинговую поддержку;
 - контролирует процессы бухгалтерского учёта и налоговой отчётности;
 - занимается поиском и подбором персонала;
 - помогает с оформлением земельных, коммунальных, имущественных и прочих отношений
- Лояльный инвестор. Выделяет деньги на финансирование стартапа на ранней стадии. В отличие от Фонда посевных инвестиций, для того чтобы обратиться за помощью в инкубатор достаточно только наличия идеи. Сформировать команду и зарегистрировать компанию можно позже. Необходима развернутая и детальная Презентация замысла!
- Стартап-инкубатор так же как и ментор занимается консультированием и помощью в решении различных вопросов:
 - выбора оптимальной организационно-правовой формы предприятия и создание уставных и регистрационных документов;
 - построением оптимальной системы управления предприятием
- **!!!Стартап-инкубатор – это совладелец бизнеса**

Бизнес-инкубатор ВШЭ (HSE Inc)

Мы — структурное подразделение Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Мы помогаем предпринимателям проверять идеи, быстро запускать стартапы с нуля, находить менторов и экспертов, искать первых клиентов и привлекать инвестиции.

15 лет

на рынке инноваций
и поддержки
предпринимательства

1 место

в мировом рейтинге
университетских бизнес-
инкубаторов UBI Global

1500+

команд прошли наши
программы за последние
3 года

>2.2 млрд ₽

рублей привлекли наши
выпускники в свои проекты



Набор открыт

Модульный акселератор HSE Inc

Мы ждём стартапы на pre-seed стадии: от прототипа до первых продаж

[подробнее →](#)



Набор открыт

HSE Startup Community

Программа развития проектов студентов и сотрудников ВШЭ на самой ранней стадии

[подробнее →](#)



Набор открыт

HSE INC и Мегафон: пилотирование проектов

Для любых компаниям, которые смогут предложить решения в интересующих нас областях

[подробнее →](#)



Прими участие

Открытые мероприятия

Онлайн и офлайн лекции с экспертами из отрасли: всё, что будет полезно стартапу

[подробнее →](#)

доц. каф. экономики и менеджмента ВолгГМУ
Е. Н. Кукина

Институты развития стартапов

- ❑ **Акселератор** - это интенсивная образовательная программа для стартапов. Она помогает усовершенствовать продукт и вывести бизнес на качественно новый уровень
- ❑ Классический акселератор работает со стартапом в течение 3-4 месяцев: предоставляет обучение, поддержку менторов, помогает обзавестись полезными контактами (в частности, потенциальных инвесторов) и в некоторых случаях даёт деньги на развитие
- ❑ Когда у команды есть идея, прототип и желательно первые клиенты/продажи, то ей прямой путь в акселератор. Такие программы существуют, чтобы стартапы быстро превратились в полноценный бизнес и не закончили свое существование на стартап-кладбище. Благодаря акселератору команды добиваются результатов за несколько месяцев, а не лет

Значение акселераторов

❑ Что акселератор предлагает стартапу:

1. знания и контакты, которые помогут в развитии бизнеса;
2. инвестиции (обычно это от \$20 000 до \$40 000 на стартап);
3. доступ к большому сообществу менторов и экспертов, которые помогут быстро выявить и исправить ошибки в построении бизнес-процессов

!!! Помимо этого, акселератор — это своеобразный «знак качества». Если хорошая программа отобрала стартап, значит в нем что-то есть

❑ Стартап-инкубатор помогает начинающим стартапам создать прочную основу, фундамент, на котором они смогут дальше развиваться и расти

❑ Акселераторы — это программы, за время прохождения которых компания получает индивидуальное наставничество и доступ к сети партнеров, в акселератор берут более зрелые стартапы

❑ **Инкубатор — это школа, акселератор — университет!**

«Если вы инвестируете в стартап на раннем этапе — вы выбираете людей, а не продукт»

«Стартапы проваливаются из-за того, что, во-первых, делают продукт, который никому не нужен, во-вторых, тратят слишком много времени и денег»

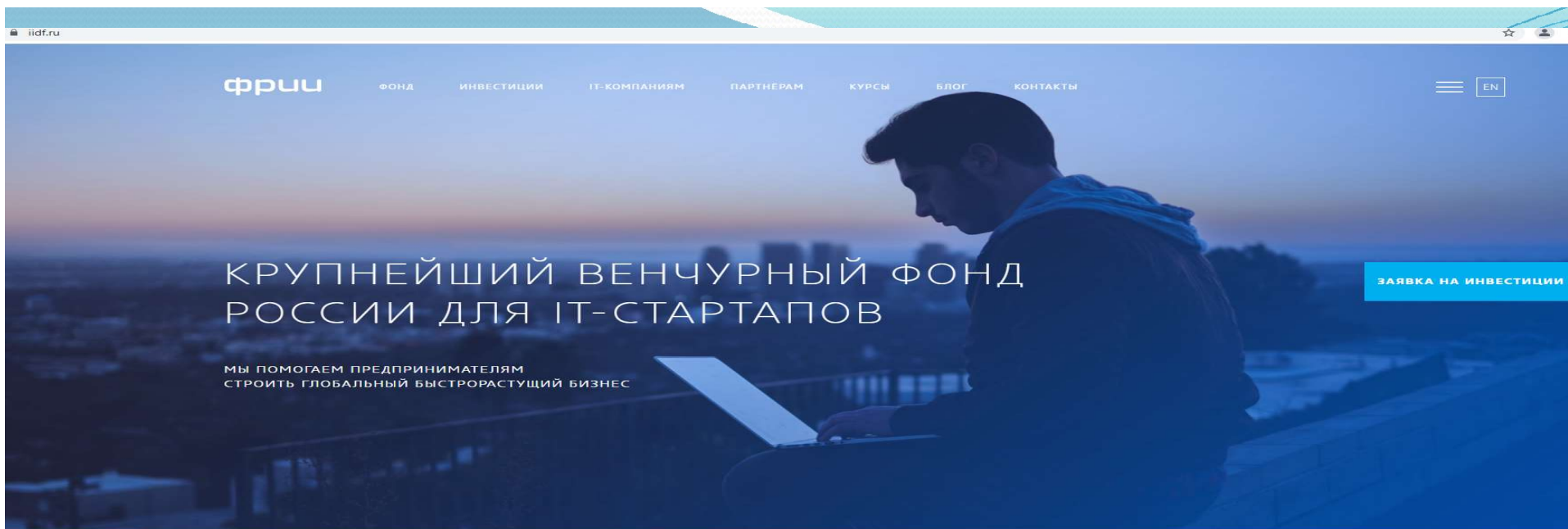
«Есть три условия успешного стартапа: работать с хорошими людьми, делать то, что нужно клиентам, и тратить как можно меньше»

«В бизнесе нет ничего более ценного, чем техническое преимущество, о котором не знают конкуренты»

П. Грэм

В 2005 году, Пол Грэм, которого называют «крестным отцом» Кремниевой долины, запустил Y Combinator. Он стал первой компанией, где вместо длительной инкубации проектов стартапам предложили трехмесячные групповые программы подготовки и небольшие посевные инвестиции. Теперь это один из самых мощных в мире акселераторов, в который мечтают попасть почти все стартапы





фрии

ФОНД

ИНВЕСТИЦИИ

IT-КОМПАНИЯМ

ПАРТНЕРАМ

КУРСЫ

БЛОГ

КОНТАКТЫ



Лучшая программа акселерации в России

Акселератор ФРИИ – лучшая программа в России для ускоренного развития бизнеса в интернете. Программа включает в себя консалтинговую, образовательную, маркетинговую и юридическую поддержку Фонда, доступ к более чем 250 лучшим экспертам рынка, индивидуальный трекер, а также работу с другими успешными командами в отличном офисе в центре Москвы.



Поддержка бизнеса на всех этапах роста

ФРИИ сопровождает портфельные компании на всех этапах их роста, помогая не только в развитии продукта и продаж, но также в выходе на стратегических заказчиков и привлечении инвесторов на следующих раундах.



Реальное влияние на инфраструктуру венчурного рынка

ФРИИ активно участвует в развитии инфраструктуры интернет-предпринимательства в России и формировании экосистемы венчурного рынка через различные законодательные инициативы и другие механизмы повышения привлекательности отечественного венчурного рынка и российской юрисдикции для ведения бизнеса.

доц. каф. экономики и менеджмента ВолгГМУ
Е. Н. Кукина

Источники финансирования стартап-проектов

Гранты

- ❑ Направлены на ускорение развития отдельных отраслей или технологических направлений. Не требуют возврата, но необходимо четко следовать программе использования после получения финансирования и отчитываться за потраченные средства.
- ❑ Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (<http://fasie.ru/>) поддерживает стартаперов по программам «Старт», «Развитие», «Интернационализация», «Коммерциализация»

Инвестиции в обмен на долю в проекте

- ❑ Инвестиционные фонды финансирования стартапов и отдельные инвесторы вкладывают в стартап собственные средства с целью реализации идеи и получают долю в будущих прибылях проекта или право на частичное управление проектом

Источники финансирования стартап-проектов

Краудфандинг

- ❑ Это сбор денег на реализацию проекта от большого числа мелких инвесторов, заинтересованных в продукте
- ❑ Известные краудфандинговые платформы: Planeta.ru, Boomstarter, Kickstarter.com.

Бизнес-ангелы

- ❑ Это частный венчурный инвестор, предоставляющий финансовую и экспертную поддержку компаниям, на ранних этапах развития
- ❑ Бизнес-ангелы ищут проекты для инвестирования на хакатонах, тематических выставках, конференциях. Также самому предпринимателю можно поискать бизнес-ангелов на таких Интернет-ресурсах, как Angel List, Startup Point, Pitch Book

Источники финансирования стартап-проектов

Заемное финансирование

- ❑ На реализацию идеи можно получить финансирование на бизнес в банке, для чего необходимо подготовить полностью продуманный и просчитанный бизнес-план
- ❑ Банковские кредиты целевые, а значит, деньги можно будет потратить только на определенные цели. Чаще всего это закупка материалов, оборудования или иных материальных вещей. Также в банке можно получить потребительский кредит как физическое лицо

Предварительные продажи

- ❑ В случае B2C продукта производство или закупка осуществляются тогда, когда наберется достаточная для старта сумма
- ❑ Если стартап B2B, то это может быть проектное финансирование от потенциальных клиентов

Источники финансирования стартап-проектов

Участие в акселераторах

- ❑ Стартап-акселераторы могут не только профинансировать создание MVP («минимально жизнеспособный продукт»), но и научить бизнес-процессам, организации продаж, а потом представить инвесторам

Initial coin offering (ICO)

- ❑ Перспективный инструмент привлечения финансирования для стартапов
- ❑ ICO – процедура привлечения инвестиций, которая предполагает продажу инвесторам фиксированного количества токенов специально созданной стартапом криптовалюты
- ❑ В рамках ICO компания выпускает свои токены (цифровые монеты) – и обменивает их у инвесторов либо на деньги (доллары, евро), либо на популярные криптовалюты



доц. каф. экономики и менеджмента ВолгГМУ
Е. Н. Кукина