

Григорий БУЛАЕВ,

Елена БУРДЕНКО

ФИНАНСИРОВАНИЕ СТАРТАПОВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В данной статье исследуются варианты финансирования стартапов. В исследовании делается упор на изучение различий между бизнесом и стартапом, выделяется разница между грантовым стартапом и венчурным, а также анализируются и описываются методы финансирования инновационных проектов, приводятся примеры о том, какому проекту больше подходит тот или иной метод финансирования.

Введение

Инновации являются двигателем экономики каждой страны, они развивают экономику и выводят ее на новый уровень, меняют поведение социума, потребности, привычки и

тем самым создают новую экономическую реальность. В настоящей статье анализируется основной инструментарий привлечения материальных (денежных) средств в старта-

БУЛАЕВ Григорий Алексеевич – магистрант высшей школы экономики и бизнеса РЭУ им. Г. В. Плеханова, Россия, Москва, email: g.bulaeff@mail.ru

БУРДЕНКО Елена Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономики и истории экономической науки РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия, Москва, email: burdenko-ev@yandex.ru

Ключевые слова: инновационная экономика, инновации, инвестиции, стартап, грант, венчурный фонд, инвестиционные займы, инвестор, IPO, M&A.

DOI: 10.48137/23116412_2024_1_109

апы. Проблему исследования можно описать в фокусе заявленной темы: ключевой вопрос настоящей статьи – вопрос о специфике финансирования стартапов в современной экономике, его инструменты и способы. Каким образом осуществляется финансирование стартапов? Какие требования, нормы и ресурсы употребляются в методике такого финансирования? В чем специфика материального обеспечения стартапа как вида экономической деятельности? Данная совокупность вопросов формирует проблемное ядро в данной статье.

В инновационной экономике стартапы играют ключевую роль в создании технологий и являются, соответственно, неотъемлемой частью новой среды. Для стартапов, равно как и для бизнеса, важнейшим элементом существования является финансирование разработок и их продвижение на рынке. В большинстве случаев получение финансирования является одной из сложнейших задач предпринимателей. Поэтому актуальность темы привлечения финансирования обуславливается определенным количеством факторов. Во-первых, стартап – неотъемлемая часть системы инновационной экономики. Во-вторых, возникновение стартапов влечет за собой создание рабочих мест, поступление налогов в бюджет страны, а также стимулирование экономического роста.

В статье предлагается изучить вопрос о методах финансирования стартапов, которые предпринима-

тели могут использовать на практике для привлечения средств. А также предлагается рассмотреть недостатки и положительные стороны каждого из методов. Исследование методов финансирования стартапов может помочь предпринимателям в выборе оптимального финансирования своего проекта.

Первоначально, предлагается разобраться с термином «стартап» и сделать некоторое сравнение с понятием «бизнес». Стартап – это термин, который появился в начале 50-х годов в США, но в оборот вошел в начале 70-х годов, также в США. Понятие использовалось для обозначения особого рода бизнеса, или, выражаясь иначе, особого вида бизнеса. Данный вид бизнеса характеризовался организацией, которая тестировала и апробировала новаторские бизнес-модели. Стартап изначально был нацелен не просто на получение стабильной выручки, а на многократное ее увеличение. Но в том числе это невозможно было без новых технологий, и стартапы стали одним из основных типов компаний, развивающих инновации [1].

Отечественное право не дифференцирует термины «бизнес» и «стартап». Это связано с тем, что в российском законодательстве не фигурирует само понятие «стартап». Любое зарегистрированное юридическое лицо или ИП с нацеленностью на получение прибыли в рамках закона в России считается предпринимательской деятельностью. Это – обычный бизнес. Однако, если проводить сравнительный анализ,

можно дифференцировать «стартап» и «бизнес».

Во-первых, стартап уже предполагает техническую или инновационную составляющую, в то время как понятие «бизнес» более широкое [2].

Во-вторых, бизнес не требует применения для выживания и увеличения прибыли бизнес-моделей, которые можно описать как «взрывные», то есть такие, которые резко меняют направление экономической деятельности. Обычно бизнес может обойтись и стандартными бизнес-моделями [2].

В-третьих, бизнес предполагает риски. Однако риски стартапа в три раза выше, чем средний риск обычного бизнеса. Тем более эта цифра может увеличиваться в зависимости от уровня конкуренции, специфики рынка, его объема и трендов, самой отрасли работы и так далее. Статистика показывает следующие данные: более 90% стартапов закрываются в первый год своей деятельности [2].

Таким образом, бизнес и стартап – это понятия разные. В настоящей статье анализируются стартапы.

Виды стартапов

Для предпринимателя важно четко понимать, какой у него стартап. В данной статье предлагается выделить два вида стартапа – венчурный и грантовый стартапы. Такое разграничение значимо для предпринимателя, поскольку от специфики вида стартапа зависят способы его финансирования.

Под грантовым стартапом можно понимать такой проект, цель которого не только получение выручки, но и создание новых технологий. Как правило, такие стартапы развивают новаторские проекты в состоянии неопределенности. Данный вид стартапа затратен: возможно, потребуется достаточно много времени и денежных средств для создания новых технологий. Кроме того, грантовый стартап может долго окупаться. В таком виде стартапов часто заинтересовано государство, поскольку именно они дают ему ра-

дикально инновационные продукты для мощного развития экономики страны. Поэтому государство будет активно поддерживать такие проекты через создание фондов поддержки инновационных проектов, как, например, отечественные фонды «Сколково» либо же фонд содействия инновациям.

Венчурный стартап представляет собой организацию, цель которой не просто заработать как можно быстрее и больше через свою деятельность и продукт, но и, в основном, заработать на продаже доли бизнеса. Стартапы такого рода чаще работают в B2C сегменте, иногда – в B2B, и крайне редко в B2G, поскольку данный сегмент характеризуется длительностью операций сделки.

Для наглядности была составлена сравнительная таблица двух видов стартапов:

Таблица 1

Сравнение грантовых и венчурных стартапов¹

Сравнительный показатель	Грантовый стартап	Венчурный стартап
Скорость реализации цели	Долгая	Быстрая, средняя
Предпочтительный сегмент рынка	B2G, B2B	B2C, B2B
На что идут привлеченные средства	Доработка технологии	Коммерциализация технологии
Основной интерес испытают	Государство	Венчурные фонды
Наличие патента	Обязательно	Не обязательно

Из данной таблицы следует, что если стартап занимается разработкой новаторской технологии, то целесообразность обращения к венчурным фондам не высока, скорее таким стартапам будет эффективнее

работать с государственными инновационными фондами. Данная таблица предоставляет информацию, которая может помочь в разработке стратегии привлечения финансирования.

Анализ вариантов финансирования стартапов

Одним из самых известных способов привлечения финансирования является венчурный фонд. Венчурный фонд – это организация, которая привлекает деньги инвесторов, направляет эти деньги в инвестирование перспективных проектов с целью заработать на повышении стоимости купленного бизнеса. Для стартапа венчурный фонд является одним из популярнейших и наиболее доступных инструментов финансирования. В данном случае стартап может продать свою долю компании. Для этого предприниматель готовит

презентацию проекта и необходимую документацию, которая включает в себя финансовую отчетность, бизнес-план, финансовую модель и т.п. Для фонда есть ряд критериев, по которым происходит оценка стартапа и принимается решение об инвестировании. В том числе одним из важных показателей, на которые обращают внимание венчурные фонды, является команда проекта, рынок проекта и мультипликаторы [2].

Далее необходимо обратиться к государственным фондам и тем

¹ Источник: составлено авторами.

грантам, которые они предоставляют. Государственные фонды – организации, которые дают предпринимателям грант на развитие своего стартапа. Развитие в данном случае может быть разнообразным, начиная как от разработки идеи и доработки необходимых технологий для только что сформированных компаний, так и до коммерциализации или экспорта для компаний, уже работавших до этого на рынке. На что пойдут деньги, зависит от условий гранта. В данном случае предприниматель делает заявку на получение средств в фонд, которая составляется по регламенту и строгим требованиям. Предприниматель представляет специальной комиссии описание проекта, бизнес-план, сведения о технологиях, интеллектуальной собственности и т.д. Важной частью заявки является пункт, где указывается, на что пойдут деньги, план и сроки по реализации проекта. После рассмотрения заявки фонд решает, будет ли он финансировать проект. В случае, если заявленные этапы работ в ходе гранта выполнены полностью, и предприниматель успешно отчитался о нем, то деньги предприниматель не возвращает. Однако, если предприниматель не выполнил условия или частично выполнил, то его могут обязать вернуть средства полностью или частично – в зависимости от условий получения гранта. В России существуют как минимум два довольно крупных и известных фонда, где предприниматели могут получить грант – Фонд «Сколково» и Фонд со-

действия инновациям. В том числе предпринимателей поддерживает правительство того или иного региона России. Так, в столице России предприниматель может получить грант от Департамента предпринимательства и инновационного развития города Москвы [3].

Нередко среди инструментов финансирования стартапов встречаются инвестиционные займы. Данный вид финансирования популярнее в обычном бизнесе, но и среди стартапов этот вид финансирования может встречаться. В отличие от обычного кредита, инвестиционный заем представляется как передача средств от инвестора заемщику под проценты, но при этом обеспечение такого займа как правило предоставляется под залог доли компании, а также с использованием будущих доходов проекта в качестве его обеспечения. Риски для инвестора в таких займах довольно высокие, однако срок возврата средств является непродолжительным, и связи с большими рисками инвесторы, как правило, завышают ставку по проценту. Для предпринимателя в какой-то мере инвестиционный заем является не менее рискованным, чем для инвестора, в том числе и потому, что предпринимателю часто выгоднее взять кредит.

Инвестиционные займы часто предоставляют более гибкие условия для предпринимателя. Так, например, в рамках кредитования по инвестиционному займу в договоре может прописываться отсрочка платежей, гибкие условия погашения, разные процентные ставки.

Кроме того, кредитование по займам может быть выгоднее для стартапов в связи с тем, что оно может дифференцироваться в связи с успехом или неудачей стартапа, а также в контексте реформирования прав интеллектуальной собственности на проект [4].

Другим действенным и популярным способом кредитования стартапов является краудфандинг. Данный способ финансирования происходит в Интернете на особых краудфандинговых ресурсах. Разработчики стартапа должны описать условия, сроки и методику своего проекта и разместить подобное предложение на специфических онлайн-площадках, после чего частные и корпоративные инвесторы могут включиться в процесс финансирования стартапа.

Так, на платформах есть разные типы вложений в проекты:

1. Пожертвование в проект. Это модель, когда инвестор платформы может пожертвовать деньги на развития проекта, не ожидая ничего взамен.

2. Наградная модель. Эта модель характеризуется возмещением инвестору средств через награду в виде продукции или предоставлением эксклюзивных услуг проекта.

3. Кредитная модель. В данном случае имеется в виду предоставление инвестиционного займа через краудфандинг.

4. Долевая модель. При использовании данной модели инвестор через платформу выкупает долю компании в надежде, что она увеличится в цене для дальнейшей продажи.

Соответственно риск для предпринимателя на платформах краудфандинга зависит от выбора модели взаимодействия с инвестором. Если стартап не реализовался, то инвесторы платформ в большинстве случаев теряют свои деньги. Но в случае использовании долевой или кредитной модели инвесторы могут претендовать на возврат денежных средств, что зависит от условий договора и законодательства страны, где осуществляется сделка [5].

В жизненном цикле своего развития стартап перерастает в бизнес. На этой стадии заканчивается кратный рост, компания приходит в состояние стабильного заработка, появлением бюрократических и административных структур. Для таких компаний, в случае необходимости финансирования, суммы, которые предлагаются государственными фондами через гранты, являются незначительными. Тогда компании стоит задуматься о выходе на IPO.

IPO (Initial Public Offering) представляет собой первичное размещение акций компании на фондовой бирже. Компания перестает быть частной и становится публичной, таким образом открывая себе доступ к капиталу. Для осуществления IPO необходимо пройти определенное количество этапов. Как минимум, компания должна предоставить всю финансовую отчетность за последние пять лет и соответствовать критериям конкретной биржи. К примеру, на Нью-Йоркскую фондовую биржу не могут выйти компании стоимостью менее \$50 млн. Проходя

основные этапы для IPO, компания проделывает сложный путь, начиная от подготовки документов, юридических согласований и расчета будущей капитализации, расчета начальной стоимости акций, подготовки инвестиционных меморандумов и документов для регулирующих действия биржи органов и до проведения маркетинговой кампании. Данный метод финансирования, при успешном IPO, является одним из самых сложных по проведению, однако характеризуется весьма большими объемами вкладываемых денежных средств [6].

Для компаний, которые уже вышли на IPO или не вышли, есть еще один способ финансирования – M&A.

M&A – (mergers and acquisitions) это сделки по слиянию и поглощению. Такие сделки характеризуются покупкой одной компании другой. При проведении сделки одна компания может приобретать акции или группу активов другой компании, и таким образом переструктурировать свои доходы и расходы, что предполагает взаимодействие компании-покупателя и компании-продавца. Подобные сделки могут представлять собой элементы самой стратегии инвестирования. Так, к примеру, продавец может по-разному осуществлять подобные сделки. Он может иметь цель полного выхода из компании, а может предполагать задачу продать какую-либо ее часть для поддержания компании на рынке.

Такие формы сделок наиболее распространены в США, что можно связать с тем, что американские банки достаточно часто и охотно

предоставляют кредиты на их осуществление. Это также можно связать и с тем, что сделки M&A способствуют развитию рыночных отношений, а это важно в целом для экономического роста страны [7].

Грамотно проведенные M&A сделки – значительный ресурс для приумножения капитала и роста бизнеса. Однако, M&A сделки могут быть сложными и рискованными, особенно если они проводятся без необходимой профессиональной поддержки со стороны юристов и консультантов. Компания-продавец должна проводить тщательный анализ возможных вариантов M&A сделок, оценивать их плюсы и минусы, а также оценивать риски и возможность достижения выгодных результатов. Такой же оценкой будет заниматься и компания-покупатель. Несмотря на риски, M&A сделки являются важным инструментом для достижения бизнес-целей, особенно в период быстрого роста и изменений на рынке [8].

Все перечисленные инструменты имеют свои особенности и подходят, как было указано в начале работы, не всем видам стартапов. У каждого вида финансирования есть свои преимущества, свои недостатки, и не каждый стартап может быть профинансирован одним из перечисленных инструментов в силу разных обстоятельств. Такими обстоятельствами могут быть, к примеру, сама деятельность или специфика рынка компании. В подобных случаях предприниматель сам определяет инвестиционную стратегию своей компании.

Заключение

Важно отметить, что в условиях инновационной экономики стартапы играют ключевую роль, поскольку они являются двигателями технологического прогресса. Поэтому вопросы их финансирования заслуживают особого внимания со стороны государства, инвесторов и всего бизнес-сообщества.

Итак, по результатам исследования можно разрешить проблему следующим образом. Стартапы – важная часть инновационных экономических взаимодействий. Они представляют собой один из инновационных ресурсов современной экономики. Вопрос об их финансировании является актуальным прежде всего с практической точки зрения: каждый конкретный стартап должен иметь финансовую стратегию и материальный ресурс для своего роста и развития. Ключевые методы и способы финансирования стартапов могут быть сведены к грантовой поддержке, продаже доли венчурному фонду, краудфандингу, инвестиционным займам IPO, M&A. Все указанные средства финансирования стартапов представляют надежный инструмент для реализации конкретных

проектов. Однако сложно дифференцировать из этого разнообразия какой-либо ключевой метод финансирования. Реальные условия экономики и деятельность стартапа обуславливают специфику его материальной поддержки. Если гранты – самая распространенная форма такой поддержки, то IPO, M&A представляют собой не такой часто встречающийся (во всяком случае в России) ее вид. Особенности финансовой поддержки стартапов можно описать в фокусе ключевых задач конкретного проекта: если предполагается финансирование стартапа с помощью внешних организаций, то намечается и конкретный набор ресурсов для этого.

Исследование способов, средств и методики финансирования стартапов представляет собой актуальную проблему. Начало истории стартапов в России было положено не так давно, и, в условиях современной отечественной экономики, стартапы, будучи небольшими частными инициативами, могут стать тем ресурсом, который бы стал важной основой обновления развития экономики и национального хозяйства.

Список литературы

1. Что такое стартап // URL: <https://vc.ru/flood/149385-что-такое-startap> (дата обращения: 18.10.2023).
2. Акулинин, Ф. В. Как инновационной компании привлечь инвестиции в России? / Ф. В. Акулинин, Г. А. Булаев, А. К. Дроздова // Инновационное развитие экономики. 2022. № 1-2 (67-68). С. 7-16. DOI 10.51832/2223798420221-27

3. Запольский, С. В. Грант как особая форма бюджетной субсидии / С. В. Запольский, Е. М. Андреева // Финансы: теория и практика. 2020. Т. 24, № 2. С. 73-81. DOI 10.26794/2587-5671-2020-24-2-73-81
4. Инвестиционный заем (RBI, заем за процент от будущей выручки): что такое, как оформить и в чем его особенности // URL: <https://vc.ru/money/185094-investicionnyy-zaem-rbi-zaem-zaprocent-ot-budushchey-vyruchki-chto-takoe-kak-oformit-i-v-chem-ego-osobennosti> (дата обращения: 18.10.2023).
5. Крамаренко, А. И. Краудфандинг: понятие и виды / А. И. Крамаренко, Е. В. Лукьянова // Вестник Международного Университета Кыргызстана. 2023. № 1(49). С. 141-144. DOI 10.53473/16946324_2023_1_141
6. Князев, В. А. Цели компании при выходе на IPO и способы оценки рыночной стоимости компании в России / В. А. Князев, К. Б. Кайгородцев, В. В. Назарова // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2022. № 5(69). С. 624-643.
7. Валеева, М. Ф. Экономическая сущность сделок M&A и классификация основных видов слияний и поглощений компаний / М. Ф. Валеева // Актуальные вопросы экономики: сборник статей VIII Международной научно-практической конференции, Пенза, 05 ноября 2021 года. Пенза: Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г.Ю.), 2021. С. 10-13.
8. Валеева, М. Ф. Методы оценки эффективности сделок по слиянию и поглощению / М. Ф. Валеева // Фундаментальная и прикладная наука: состояние и тенденции развития. Сборник статей XV Международной научно-практической конференции, Петрозаводск, 08 ноября 2021 года. Петрозаводск: Международный центр научного партнерства «Новая Наука». 2021. С. 83-88.

BULAEV Grigory A. – Graduate student of the Higher School of Economics and Business of Plekhanov Russian University of Economics, Russia, Moscow, email: g.bulaeff@mail.ru

BURDENKO Elena V. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Political Economy and History of Economics of Plekhanov Russian University of Economics, Russia, Moscow, email: burdenko-ev@yandex.ru

Keywords: innovation economy, innovation, investment, startup, grant, venture fund, investment loans, investor, business angel, IPO, M&A.

FINANCING STARTUPS IN AN INNOVATIVE ECONOMY: FINANCING TOOLS

Annotation

This article explores the tools of startup financing. In the article the author focuses on the study of the differences between business and startup, highlights the difference between grant startup and venture capital startup, as well as analyzes and describes methods of financing innovative projects, gives examples of which project is more suitable for which method of financing.

References

1. What is a startup // URL: <https://vc.ru/flood/149385-chto-takoe-startap> (accessed: 18.10.2023).
2. Akulinin F. V. How can an innovative company attract investments in Russia? / F. V. Akulinin, G. A. Bulaev, A. K. Drozdova // Innovative development of the economy. 2022. No. 1-2 (67-68). pp. 7-16. DOI 10.51832/2223798420221-27
3. Zapolsky S. V. Grant as a special form of budget subsidy / S. V. Zapolsky, E. M. Andreeva // Finance: theory and practice. 2020. Vol. 24, No. 2. pp. 73-81. DOI 10.26794/2587-5671-2020-24-2-73-81

4. Investment loan (RBI, loan for a percentage of future revenue): what is it, how to design it and what are its features // URL: <https://vc.ru/money/185094-investicionnyy-zaem-rbi-zaem-za-procent-ot-budushchey-vyruchki-chto-takoe-kak-oformit-i-v-chem-ego-osobennosti> (accessed: 18.10.2023).
5. Kramarenko, A. I. Crowdfunding: the concept and types / A. I. Kramarenko, E. V. Lukyanova // Bulletin of the International University of Kyrgyzstan. 2023. No. 1(49). pp. 141-144. DOI 10.53473/16946324_2023_1_141
6. Knyazev V. A. Goals of the company when entering the IPO and ways to assess the market value of the company in Russia / V. A. Knyazev, K. B. Kaigorodtsev, V. V. Nazarova // Skif. Questions of student science. 2022. No. 5(69). pp. 624-643.
7. Valeeva M. F. The economic essence of M&A transactions and the classification of the main types of mergers and acquisitions of companies / M. F. Valeeva // Topical issues of economics: collection of articles of the VIII International Scientific and Practical Conference, Penza, November 05, 2021. Penza: Science and Education (IP Gulyaev G.Yu.). 2021. pp. 10-13.
8. Valeeva M. F. Methods of evaluating the effectiveness of mergers and acquisitions / M. F. Valeeva // Fundamental and applied science: state and development trends. Collection of articles of the XV International Scientific and Practical Conference, Petrozavodsk, November 08, 2021. Petrozavodsk: International Center for Scientific Partnership "New Science". 2021. pp. 83-88.