

© Новичкова И. В., Суслов Д. А., 2019

Иркутский государственный университет, Иркутск

В данной статье дано определение понятию «стартап» и описаны основные критерии данного типа компаний, подробно рассмотрены стадии жизненного цикла стартапа. Авторы приводят ответы на наиболее актуальные вопросы, связанные с привлечением инвестиций стартап проектами, среди которых происходит разбор раундов инвестиций, объясняется разница в постановке целей менеджментом стартапа для выбора и привлечения конкретных инвесторов. Авторы акцентируют внимание на ожиданиях со стороны инвесторов, которым важно соответствовать молодым компаниям для выхода на рынок российских и зарубежных инвестиций.

Ключевые слова: стартап, жизненный цикл стартапа, проектное финансирование, раунды инвестиций, капитал стартапа

Первое упоминание о таком типе компании как «стартап» появилось в 1976 году в журнале «Forbes» [1]. После чего, многие издания и венчурные компании публиковали различные определения данного термина, однако, единого чётко закреплённого и общепринятого определения не существует. Долгое время считалось, что стартапом может быть только высокотехнологичная компания, однако данный критерий не является ключевым. Проводя анализ современных компаний и инвесторов, мы сделали вывод, что данная тенденция практически не изменилась.

Для примера, компания Hal9001 Ventures, являющаяся венчурным фондом понимает стартап так:

Стартап — это технологическая компания, которая находится на ранней стадии своего существования, данная компания работает над каким-либо техническим решением с целью его коммерциализации. Важными фактами являются готовность стартапа к привлечению венчурных инвестиций и понимание, что инвестор будет готов выйти из стартапа через 5–10 лет с возвратом вложенных средств или же совместным выходом на первичное предложение акций компании (IPO).

Следует отметить, что такого определения придерживаются многие современные инвесторы и венчурные фонды, однако данная выше формулировка и критерии являются узконаправленным, ярко иллюстрируя предпочтения современных инвесторов участвовать в высокотехнологичных проектах.

Авторы считают, что данный феномен необходимо рассматривать в более широком смысле, так как существует ряд частных и корпоративных инвесторов, фокусирующихся на других высокодоходных направлениях.

Именно поэтому в рамках данной статьи мы даем такое определение старатапам:

Стартап — это компания с коротким сроком операционной деятельности, ещё не вышедшая на самоокупаемость.

Критерии стартапа:

- относительно молодой возраст компании;
- виден/возможен быстрый рост в выручке/количестве сотрудников/клиентов за короткий период;
- чаще инновационность идеи и технологичность продукта;
- необходимость инвестиций для создания и/или развития продукта/компании;
- высоко-рисковый проект с потенциально высоким доходом.

Становление и развитие стартапа можно разделить на следующие этапы, которые отражают степень проработанности продукта и взаимодействие с рынком.

Стадии жизненного цикла стартапа:

- идея появляется у основателя компании или у группы основателей;
- PoC (proof of concept) — доказательство осуществимости и актуальности выбранного концепта происходит в кругу первых членов команды проекта, а также при привлечении сторонних экспертов из выбранной области;
- официальная регистрация компании;
- PIVOT — поворот/смена направления развития (продукта, целевая аудитория, стратегии развития) — может произойти на любом этапе жизненного цикла стартапа;
- MVP (с англ. minimum viable product — минимальный жизнеспособный продукт) позволяет проверить гипотезу, получив обратную связь от первых пользователей/клиентов, и понять, что конкретно нужно клиенту, а без чего можно обойтись [2];

- вывод продукта на рынок, широкая маркетинговая поддержка проекта и продвижение, как следствие, первые продажи;
- создание полноценного продукта и его непрерывное улучшение;
- расширение масштабов деятельности и рост продаж;
- успешная независимая компания (выход на IPO) или полная продажа стартапа (buyout).

Так как в большинстве случаев стартапы не могут обеспечивать свою деятельность собственными средствами для операционной деятельности, они привлекают инвестиции. Первые несколько лет своего существования стартапам вполне нормально отчитываться перед инвесторами в основном по убыткам. Ярким примером служит компания Uber, чьи убытки в 2018 году, на 9-ый год своего существования, составили 1,8 млрд. долларов [3]. Выход на IPO в мае 2019 года позволил привлечь дополнительные инвестиции в 8,1 млрд. долларов в развитие, давая надежду инвесторам, что скоро они станут прибыльными и у них появится нераспределенная прибыль для возврата инвестиций и выплаты дивидендов.

Привлечение инвестиций в стартапы происходит по-разному в зависимости от страны. Так, например, китайские стартапы в первую очередь нацелены на своих технологических гигантов. В Китае существует две основные модели инвестиций в стартапы. Alibaba Group проводит технологические конкурсы и покупает лучшие стартапы (в том числе команды), затем полностью переделывает их под себя. Иногда скупает и замораживает стартапы, чтобы на рынок не вышли сильные конкурентные проекты. Концепция взаимодействия и инвестирования в стартапы одной из крупнейших компаний Китая Tencent отличается от видения Alibaba Group. Tencent инвестирует в перспективные стартапы, для будущего получения дивидендов. В то время команда проекта функционирует отстраненно и самостоятельно.

У российских стартапов есть ряд проблем, благодаря чему им сложно выйти на западное финансирование, поэтому стараются справляться своими силами, кредитными займами и обращению к корпоративным инвесторам России. Однако, в последние годы этот тренд меняется, и на российский рынок приходят зарубежные инвесторы, так в 2018 году российскими стартапами было привлечено более 26,7 млрд. рублей, 47 % из которых — иностранные инвестиции [4]. В России в стартапы активно инвестируют Яндекс и Mail.ru Group. Наравне с китайскими гигантами, Яндекс скупает команды и стартапы, разработки которых могут быть интегрированы в действующие продукты Яндекса и в дальнейшем капитализированы. Mail.ru Group инвестирует по схеме Tencent, но чаще всего не в российские стартапы.

Капитал стартапа используется для покрытия всех видов расходов на создание нового бизнеса и продукта, включая первичный найм сотрудников, аренду офиса, оформление лицензий и разрешений, научные и технические разработки, исследование рынка, производства продукта, маркетинг и другие расходы стартапа.

Рассмотрим, из чего состоит капитал стартапа.

Стартовый капитал — собственный средства, имеющиеся у основателей стартапа. Чаще всего этой суммы хватает лишь на старт компании, разработку бизнес-плана и создания MVP, для серьезного прототипа продукта нужны более крупные суммы

Банковские займы — краткосрочные и долгосрочные займы в кредитных организациях, которые имеют фиксированный срок возврата денежных средств и процент по кредиту.

Инвестиции бизнес-ангелов — чаще в нематериальном выражении, они предоставляют экспертную оценку, помогают вашему продукту выйти на рынок и привлечь инвестиции в фондах.

Привлеченный венчурный капитал — частные и корпоративные инвестиции новых идей и проектов, требующих известного риска.

Для мощного рывка стартапу чаще всего необходимо неоднократное привлечение денежных средств в развитие, для этого выделяют несколько раундов инвестиций [5]:

Pre-seed funding (предпосевная стадия) — денежные средства для финансирования проработки бизнес-идеи привлекаются на самой ранней стадии основания компании среди близких друзей и родственников, поддерживающих проект людей или же самих основателей компании. Данная стадия может пройти также без привлечения денежных средств.

Seed funding (посевная стадия) — финансовая поддержка стартапа инвестором на ранней стадии, что поможет бизнесу начать расти. Денежные средства могут быть потрачены на исследование рынка и разработку продукта, заработная плата команде проекта. После завершения посевной стадии стартап четко понимает свой продукт и целевую аудиторию своего продукта. Помимо инвесторов предпосевого этапа, могут быть привлечены венчурные фонды, а также возможно участие в бизнес-инкубаторах для получения грантов на развитие бизнеса.

Series A funding или первый раунд инвестиций (цель — оптимизация). На данный раунд инвестиций выходят компании с уже сформировавшейся репутацией и имеющимися положительными показателями продаж прошлых периодов и другие показатели выполнения плана. Инвесторы данного этапа ищут не только интересные идеи, но и проработанную стратегию, возможности расширения масштабов деятельности стартапа и наращивания объемов продаж, выхода на новые рынки после оптимизации бизнес-модели, приносящей стабильный доход.

Series B, C funding или второй, третий и последующие раунды инвестиций — привлечение средств инвесторов на рост компании до уровня удовлетворения значительной доли текущего спроса, масштабирование и развитие текущего продукта и создание новых.

Инвестиции — это не просто деньги, это создание дополнительной стоимости для стартапа, поэтому часто логичным является сотрудничество, например, с венчурным фондом, когда стартап имеет собственный потенциал на окупаемость. Ниже представлены основные цели привлечения инвестора:

- покрытие расходов на создание продукта, инвестирование одной из стадий жизненного цикла стартапа;
- возможность получения дополнительной экспертизы от опытного инвестора/венчурного фонда;
- наличие опыта масштабирования подобных проектов у инвестора;
- создание имени и статуса стартапа за счёт известности инвестора/фонда;
- привлечение дополнительных инвесторов после того, как согласился первый-влиятельный инвестор.

Одним из первых шагов после понимания идеи стартапа и желания привлечь инвестиции является анализ того, чего ждёт инвестор. В свою очередь инвесторы ищут в стартапах следующее, чтобы оценить привлекательность инвестирования:

- работа в интересной или же актуальная/модная/перспективная сфера. Искусственный интеллект, биотехнологии, фин.тех. Многие венчурные фонды специализируются на конкретных отраслях и предоставляют сильную компетенцию и опыт в ней.
- опытных основателей с хорошей репутацией и динамикой продаж.
- амбициозную и компетентную команду.
- перспективную компанию для создания себе имени (для репутации новым венчурным фондам).

Можно сделать вывод, что стартапу необходимо соответствовать требованиям и ожиданиям потенциальных инвесторов, понимать стадию, на которой он сейчас находится, иметь положительную репутацию и показывать рост основных показателей. На сегодняшний день, для привлечения зарубежных инвестиций российским стартапам наиболее важно изучить первый пункт данного вывода, чтобы понимать, с кем готовы работать иностранные инвесторы и в каком формате. ■

1. Unfashionable business of investing in startups in the electronic data processing field [Электронный ресурс] // Интернет-портал – URL: <http://forbes.com> (Дата обращения: 8.09.2019)

2. Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Э. Рис // Альпина Паблишер, 2014

3. Uber Annual Report 2018 Results [Электронный ресурс] // Интернет-портал – URL: <https://investor.uber.com/financials/default.aspx> (Дата обращения: 10.09.2019)

4. Пленин Д. Венчурные инвестиции 2018 года [Электронный ресурс] // Интернет-портал – URL: <https://incruussia.ru/understand/infografika-venchurnye-investitsii-2018/> (Дата обращения: 15.09.2019)

5. Reiff N. Series A, B, C Funding: How It Works [Электронный ресурс] // Интернет-портал – URL: <https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/102015/series-b-c-funding-what-it-all-means-and-how-it-works.asp> (Дата обращения: 20.09.2019)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Reiff N. Series A, B, C Funding: How It Works [Электронный ресурс] // Интернет-портал – URL: <https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/102015/series-b-c-funding-what-it-all-means-and-how-it-works.asp> (Дата обращения: 20.09.2019)

Uber Annual Report 2018 Results [Электронный ресурс] // Интернет-портал – URL: <https://investor.uber.com/financials/default.aspx> (Дата обращения: 10.09.2019)

Unfashionable business of investing in startups in the electronic data processing field [Электронный ресурс] // Интернет-портал – URL: <http://forbes.com> (Дата обращения: 8.09.2019)

Пленин Д. Венчурные инвестиции 2018 года [Электронный ресурс] // Интернет-портал – URL: <https://incruussia.ru/understand/infografika-venchurnye-investitsii-2018/> (Дата обращения: 15.09.2019)

Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Э. Рис // Альпина Паблишер, 2014

Main issues of startup funding

© Novichkova I., Suslov D., 2019

This article defines the concept of «startup», describes the main criteria for this type of company and the stages of the startup's life cycle. The authors provide answers to the most relevant issues related to attracting investments by startup projects. They analyze the difference in the rounds of investments, explain how the goals setting by the startup management to select and attract specific investors can be diverse. In order to gain access on Russian and foreign investment market, startups should meet investors' requirements and expectations which are cited.

Keywords: startup, startup life cycle, project funding, rounds of investment, startup capital