

ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ ДЛЯ РОСТА БИЗНЕСА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Введение. Чтобы воплотить в жизнь инновационные стартапы, требуются немалые вложения. Вложение средств в такие проекты очень рискованно, но без него не существовали бы многие известные на сегодняшний день компании и проекты. Таким способом, например, появился Google, получивший финансирование от Энди Бехтольшайма. Это касается и известного Илона Маска, который на создание проекта Zip2 одолжил у отца денежные средства, а затем получил поддержку от Мора Давидова. Facebook, PayPal, eBay, Airbnb, LinguaLeo, Softline — также получали подобное финансирование (по исследованиям ООО «ШАРЕСПРО»).

Основная часть. Поддержка инновационных стартапов значительно отличается от традиционного инвестирования. В традиционном подходе инвесторы решают бизнес-задачи стратегически. Они полагаются на правила работы рынка. В свою очередь, поддержка инновационных стартапов ориентирована только на технологические проекты. Здесь риски высоки — потеря вложенных в проект средств. На основе изучения бизнес-аналитики, представленной в сети Интернет, были выявлены основные отличия венчурного капитала от традиционного:

1. Высокие риски и сложность прогнозирования результатов бизнес-проектов при поддержке инновационных стартапов.
2. Высокая прибыль при успехе реализации проекта.
3. Личное участие инвестора в бизнес-проекте.
4. Вложения полностью выводятся, когда компания достигает зрелости на рынке.
5. Вложения идут в стартапы, имеющие сравнительные преимущества по отношению к другим подобным проектам.

Лиц, решивших поддержать инновационные проекты, называют венчурными инвесторами. Инвесторы вкладывают в стартапы как денежные средства, так и свой опыт, связи, навыки управления бизнесом. Инвесторы заинтересованы в развитии стартапов.

Проведем сравнительную характеристику инвестирования в инновационные проекты в Российской Федерации за 2020—2021 гг. (таблица 1) и статистики США в период 2012—2021 гг. (рисунок 1) (по данным PitchBook и фонда The Untitled Ventures).

Т а б л и ц а 1 — Основные типы инвесторов российских стартапов

Категория инвесторов	Средний чек 2020, в млн. Р	Средний чек 2021, в млн. Р	На сколько изменился, %
Иностранные инвесторы	290,0	1578,8	+447,5
Корпоративные инвесторы	154,7	282,9	+82,9
Госфонды	129,6	80,3	-38,0
Частные фонды	140,6	495,9	+252,7
Частные инвесторы	61,2	49,2	-19,6
Акселераторы	7,0	3,8	-45,7

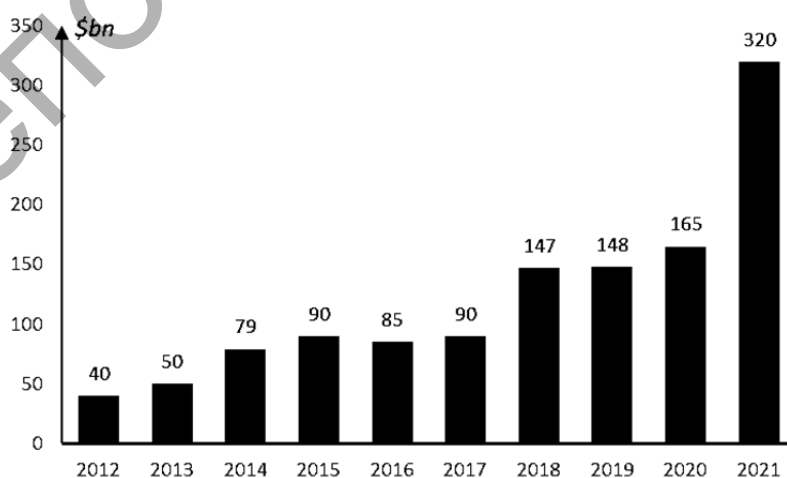


Рисунок 1 — Объемы финансовой поддержки инновационных стартапов в США, \$bn

Сколько стартапов становятся успешными

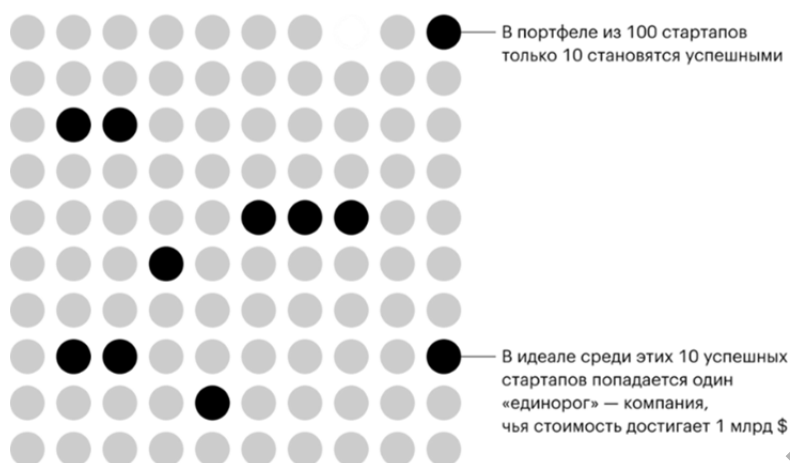


Рисунок 2 — Успешность стартапов по всему миру за 2021 г. (по данным Failory)

Больше всего финансирования российские стартапы привлекли из-за рубежа. Их доля составила \$1578,8 миллиарда. Следующими по инвестированию в России идут частные фонды и корпоративные инвесторы. Госфонды (например, РВК), частные инвесторы и акселераторы снизили показатели спонсирования инновационных стартапов за 2021 г.

В течении 2012—2021 гг. наблюдается рост денежных средств в стартапы. Наиболее быстрое увеличение наблюдается в период 2018—2021 гг. Это обусловлено тем, что инвесторы проявили готовность вкладывать крупные суммы в молодые компании, а также быстрорастущим спросом на программное обеспечение.

Время показывает, что не все инновационные стартапы оправдывают ожидания инвесторов. По данным статистики PitchBook из 100 инновационных проектов лишь 10 добиваются успеха. При этом среди них может попасться один «единорог» — проект с наибольшей доходностью бизнес-идеи. На рисунке 2 приведены данные об успешности стартапов за 2021 г.

Из рисунка видно, что в 90% случаев стартапы заканчиваются прекращением финансирования. Всего 10% инновационных продуктов позволяют вернуть вложения инвесторов и получить доход и 1% — получить значительную прибыль. Несмотря на малый шанс успеха, 10 реализованных стартапов способны вернуть все денежные средства, вложенные в 100 таких проектов.

Нами были выявлены основные причины, по которым инновационные проекты остаются не реализованными:

- продукция не занимает свое место на рынке. Так случается с 34-мя стартапами из 100;
- неверная деятельность маркетологов по продвижению товара. Это происходит в 22 % случаях реализации инновационной идеи;
- 18 % всех стартапов прекращают свою деятельность по причине неверно сформированной команды;
- несвоевременность спонсирования проекта происходит в 16% случаев;
- появление проблем, имеющих технологический характер (6 случаев из 100);
- в 2 % случаев имеют место проблемы с законом;
- возникают операционные сложности. Так случается с каждым из пятидесяти стартапов.

Вышеприведенную информацию для наглядности представим в таблице 2.

Т а б л и ц а 2 — Основные причины отказов инвесторов от поддержки стартапа

Причина	Процент от всех стартапов
Продукция не занимает свою нишу	34%
Проблема маркетинга	22%
Проблема в команде	18%
Финансовые перебои	16%
Технологические проблемы	6%
Операционные сложности	2%
Законодательные сложности	2%

В то же время инновационные проекты развиваются длительное время. Их перспективность со временем изменяется. По данным Failogy приводится рисунок 3.

Данный рисунок демонстрирует сложность продвижения инновационных проектов в течении длительного времени. С течением времени все больше стартапов остаются без инвестиций, что связано с уменьшением количества неизвестных факторов, которые позволяют лучше прогнозировать реакцию рынка на новый продукт.

Инвесторы могут вкладывать финансы на различных стадиях стартапов:

1. На «посевной» стадии (seed stage). Компания завершила разработку идеи, а работа над продуктом ведется. Вложение в проект на этой стадии наиболее рискованно для инвесторов — они должны убедиться в жизнеспособности проекта;

2. На стадии стартапа (startup stage). На этой стадии компания осуществляет тестирование инновационного продукта. Для дальнейшего улучшения продукта и его продвижения на рынке необходимо большее финансирование;

3. На стадии раннего роста (early growth). На этой стадии продукт уже находится на рынке. Инвесторам значительно безопаснее вкладывать средства в уже существующий продукт, бизнес. Зачастую данные денежные средства уходят на рекламу и увеличение объемов выпуска;

4. На стадии расширения (expansion stage). Бизнес имеет стабильные продажи, значительный доход и базу клиентов. Этот стартап направлен на экспансию рынка;

5. На «Поздней» стадии или Стадии выхода (exit stage). На этом этапе бизнес имеет крупные обороты продукции. Инвестиции на этой стадии идут на подготовку к слиянию данного бизнеса с другой компанией. Все это позволяет инвесторам покрыть потраченные на развитие проекта средства. Проиллюстрируем описанное выше на рисунке 4.

Среди всех этапов стартапа именно «посевная» стадия характеризуется наиболее слабым финансированием, связанное с огромными рисками для инвесторов инновационных идей. Стадия выхода, напротив, имеет значительную ценность для инвесторов в силу высоких шансов на успешную реализацию, по сравнению с предыдущими стадиями. Каждый промежуточный этап стартапа повышает свой интерес для инвесторов инновационных продуктов с уменьшением вероятности на неблагоприятный исход проекта. В Республике Беларусь инвесторы были наиболее заинтересованы в финансировании стартапов на стадии расширения, затем на стадии роста и посевной стадии (по данным asercapital за 2020 г.).



Рисунок 3 — Процент стартапов, провалившихся со временем по всему миру

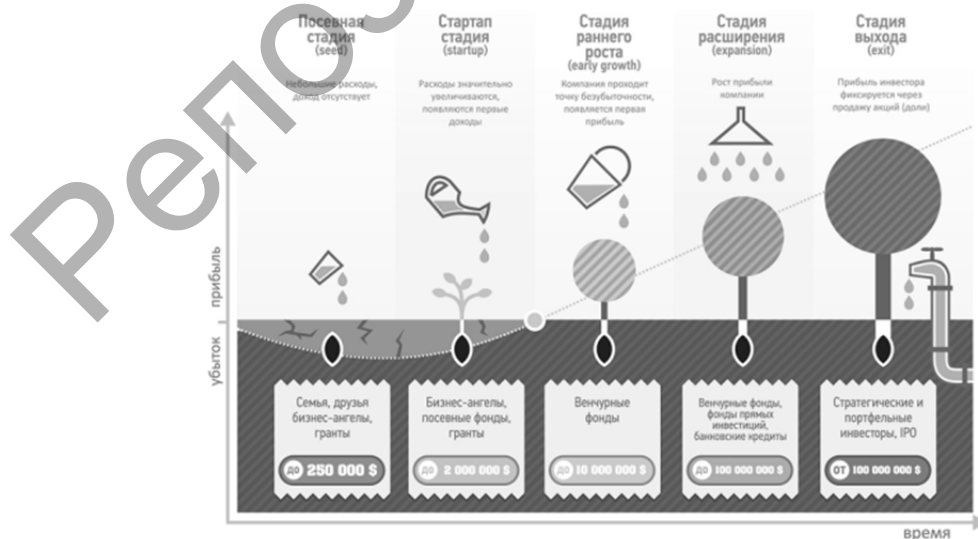


Рисунок 4 — Вложение финансов на различных этапах стартапа

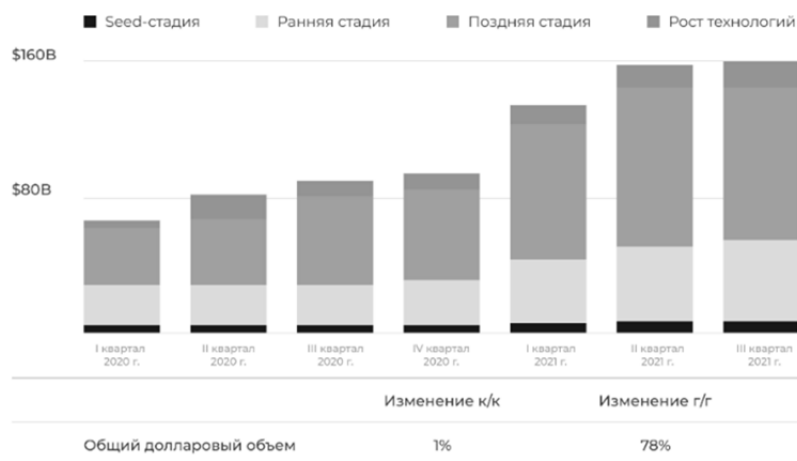


Рисунок 5 — Объемы мировых инвестиций на 3-ий квартал 2021 года

Статистика показывает, что наиболее спонсируемым этапом является «Поздняя стадия» (Стадия выхода) (рисунок 5).

Отметим, что заинтересованность инвесторов инновационных продуктов продолжает расти. Этому свидетельствует ежеквартальное увеличение финансирования. Например, до 2021 г. объем мировых инвестиций не превышал \$100 миллиардов за квартал, однако с начала года объем денежных средств, выделяемых на поддержку инновационных продуктов, растет. Таким образом, в первом квартале 2021г. объем финансирования достиг отметки \$135 миллиардов, за второй квартал — \$159 миллиардов, а в третий — \$160 миллиардов.

Нужно отметить повышенный интерес инвесторов к сфере разработки программного обеспечения. В первую очередь, это связано с высоким спросом на такое обеспечение и развитием электронной коммерции (рисунок 6) по данным NVCA.

Исходя из рисунка выше, можно наблюдать небольшое уменьшение финансирования в сфере программного обеспечения, стабильность сферы коммерческих услуг, рост популярности среди инвесторов в направлениях фармацевтики, биотехнологий и услуг здравоохранения. Значительный спад финансирования наблюдается в энергетической отрасли, незначительный — в медиа и сфере аппаратного обеспечения.



Рисунок 6 — Объем венчурных инвестиций в разных сферах в мировой экономике

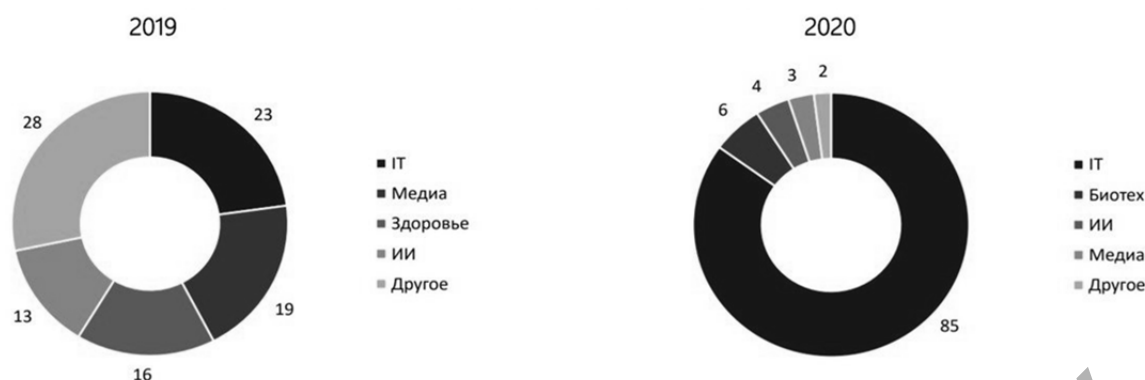


Рисунок 7 — Структура привлечения венчурного финансирования в Республике Беларусь по секторам, %

Далее приведем статистику по объему венчурного капитала, привлеченного в Республику Беларусь в 2019 и в 2020 года (рисунок 7).

В 2020 г., относительно 2019 г., распределение спонсируемых проектов по секторам изменилась. В 2020 г. именно ИТ сектор привлек больше всего денежных средств инвесторов инновационных идей. Следующими по популярности за 2020 г. идут сферы биотехники, искусственного интеллекта, медиа и другие. Наибольшее количество сделок в 2020 г. с компаниями, специализированных на ИТ, обусловлено высоким уровнем развития сектора и наличием высококвалифицированных кадров. Также, ИТ–сектор включает в себя множество направлений, поэтому у инвесторов инновационных продуктов есть большой выбор спонсирования подсекторов.

Заключение. Подводя итоги, нужно отметить, что венчурные инвестиции играют немаловажную роль, как в ИТ–сфере, так и в других, более отдаленных направлениях. Венчурное финансирование позволяет реализовывать инновационные идеи для тех, кто не имеет достаточного стартового капитала. Использование денежных средств инвесторов для продвижения стартапов создает сильную конкуренцию, стимулирующую повышать качество разрабатываемой инновационной продукции и сокращать время ее разработки. Выход уникальной продукции способствует расширению рынка и создает новые направления для их дальнейшего развития, что благоприятно сказывается на мировой экономике.

В США, Европе и России в финансировании, кроме инвесторов инноваций, участвует также и государство. Белорусское государство заинтересованно в развитии ИТ–сферы. Для этого в стране ежегодно проводится республиканский конкурс инновационных проектов. Победителей конкурса ожидает денежное вознаграждение для получения финансирования своего стартапа. В Беларуси проводятся различные стартап–мероприятия, среди которых Стартап–форумы, Инвест и СтартапУикенд. Все это позволяет привносить новаторские идеи, разрабатывать технологии как в Беларуси, так и во всем мире, способные перевернуть весь мир.

Список цитируемых источников

1. Что такое стартап: простыми словами [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://conicheva84.ru/investirovanie/chto-takoe-startap/>. — Дата доступа: 05.05.2022.
2. Успешные российские проекты, которые были венчурными стартапами [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://zen.yandex.ru/media/id/5df8740b6f5f6f00adf54582/uspeshnye-rossiiskie-proekty-kotorye-byli-venchurnymi-startapami-5dfb045e9-2414d00ac41b109>. — Дата доступа: 05.05.2022.
3. Венчурные инвестиции [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://journal.open-broker.ru/investments/venchurnye-investicii/>. — Дата доступа: 05.05.2022.
4. Startup Failure Rate: How Many Startups Fail and Why? [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.failory.com/blog/startup-failure-rate>. — Дата доступа: 05.05.2022.
5. Венчурные инвестиции в США [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Венчурные_инвестиции_в_США. — Дата доступа: 05.05.2022.
6. Что такое венчурные инвестиции [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://journal.tinkoff.ru/guide/venture-invest/>. — Дата доступа: 05.05.2022.
7. Итоги 2021: тенденции и изменения мирового венчурного рынка [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://admitad.pro/ru/blog/Itogi-2021-tendencii-i-izmeneniya-mirovogo-venchurnogo-rynka>. — Дата доступа: 05.05.2022.
8. Рынок венчурного финансирования в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://asercapital.by/wp-content/uploads/2021/01/Rynok-venchurnogo-finansirovaniya-v-RB.pdf>. — Дата доступа: 05.05.2022.
9. ИТ-компании привлекли 85% венчурных инвестиций Беларуси — исследование [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://devby.io/news/rynok-venchurnyh-investitsiy-2020>. — Дата доступа: 05.05.2022.
10. Развитие стартап-движения в Беларуси [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.bseu.by:8080/bitstream/edoc/76531/1/Karpitskaya_M.E._3_6.pdf. — Дата доступа: 05.05.2022.
11. Startup–движение в РБ: не благодаря, а вопреки [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://mlife.by/zhizn/karera_i_dengi/19467/. — Дата доступа: 05.05.2022.