

УДК 33 DOI: 10.14451/1.230.277

Акселерационные программы, бизнес-ангелы и краудфандинг как формы для коммерциализации стартап-проектов

© 2024 **Удальцова Наталья Леонидовна**

Кандидат экономических наук, доцент Департамента менеджмента Факультет Высшая школа управления. Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, Москва.

E-mail: udaltsova.nl@yandex.ru

Ключевые слова: акселератор, акселерационная программа, краудфандинг, бизнес-ангел.

В статье анализируются действующие акселерационные программы, реализуемые крупными отечественными компаниями. Рассматриваются особенности и нормативное регулирование краудфандинговых площадок как современной формы коммерциализации предпринимательских решений. Также автор подчеркивает важность развития привлечения капитала в стартап-проекты через бизнес-ангелов, роль которых на сегодняшний день является крайне низкой.

Введение

Стратегическая задача компаний – реализация инновационной деятельности. Процветание инновационной культуры в организации возможно лишь в случае тесного сотрудничества с инновационными проектами и продуктами. Чтобы обеспечить доступ к новейшим разработкам и технологиям, многие крупнейшие корпорации России выступают в роли корпоративных акселераторов. С их стороны предоставляется помощь по организации проекта, его реализации, финансированию, моделированию бизнес-модели, организации производства и продаж. А в ответ компания получает доступ к новым идеям, может заимствовать реализованный продукт в своем бизнеса, улучшая бизнес-процессы или совершенствуя систему управления.

Основная часть

Сейчас в России есть ряд крупнейших компаний, которые имеют собственные программы корпоративных акселераторов. Приведем их примеры.

Корпоративный акселератор Severstal SteelTech Accelerator компании ПАО «Северсталь», который сотрудничает с Фондом Сколково. Особенности данного корпоративного акселератора являются такие возможности для стартап-проектов, как формирование быстрого доступа для стартапов к крупным заказам со стороны корпорации, обеспечение прямого контакта стартапов с клиентской базой, предоставление разработчикам необходимого оборудования по тестированию продукта, лучшие стартап-проекты совместно запускаются с корпорацией ПАО «Северсталь».

Корпоративный акселератор TechNet компании АО «ОДК», который запустил программу для

стартапов «Большая разведка». Особенности корпоративного акселератора выступают следующие возможности для стартап-проектов, как возможность запуска пилотного проекта на предприятиях АО «ОДК», предоставление экспертного заключения специалистов корпорации по конкурентоспособности продукта, предоставление грантовой финансовой помощи в размере 4 млн рублей.

Корпоративный акселератор IRON ROAD SHOW корпорации ОАО «РЖД», который работает как с проектными командами, так и с готовыми продуктами опытных стартапов. Характеристикой корпоративного акселератора транспортной компании является предоставление стартапам таких возможностей, как предоставление доступа стартапам к базе знаний корпорации, проведение экспертной оценки отраслевой и конкурентной характеристики продукта проекта, формирование дорожной карты внедрения разработок стартапов в инфраструктуру железнодорожного комплекса, лучшие проекты будут включаться в реализацию крупнейших инфраструктурных программ ж/д России.

Корпоративный акселератор MegaFon Sandbox компании «Мегафон», который ищет стартап-проекты, предоставляющие возможности по разработке новейших технологий в решении аналитики данных, персонализации маркетинга и автоматизации ритейла. Основным условием отбора стартапов является то, что продукт должен быть понятным и проверяемым, а также готовым к пилотному запуску в течении 3-х месяцев. Сотрудничество с данным корпоративным акселератором предполагает предоставление доступа к инфраструктуре компании, данным и каналам продаж, а также магазина-лаборатории, которая позволяет провести тестирование разработок и продукта.

Корпоративный акселератор NLMK.Lab компании ПАО «НЛМК», работающий в секторе металлургии и проводящий поиск интересных инноваций в совершенствовании производственных процессов, а также в предоставлении цифровых решений в области энергетики, экологии и про-

цессного подхода к управлению. Данный корпоративный акселератор предлагает возможность провести испытания на производстве, провести экспертную оценку разработки и продукта, а также быструю и удобную работу над пилотом.

Таким образом, корпоративные акселераторы в современной России действуют в разных отраслях национальной экономики. Каждая крупная и уважаемая себя корпорация заинтересована в запуске собственной программы акселератора, чтобы предоставлять помощь стартап-проектам, а взамен находить интересные пилоты, разработки, продукты и инновации, внедрение на собственном опыте которых способно вывести бизнес на новый конкурентный уровень. Такая стратегия развития компании крайне актуальная в условиях инновационного развития и цифровой трансформации экономики.

Ранее популярной формой привлечения капитала в предпринимательские и инновационные проекты выступал краудфандинг. Однако его развитию препятствовали ряд факторов, среди которых [3]:

- завышенные ожидания стартап-проектов, из-за чего многие из них остаются нереализованными, что приводит к финансовым убыткам частных инвесторов;
- многие стартап-проекты не поддаются строгой верификации из-за чего их планы остаются лишь «на бумаге»;
- недостаточный уровень финансовой грамотности граждан России, из-за чего данный способ финансирования не получил стремительное развитие, ведь многие россияне к нему относятся негативно;
- в случае вложения капитала в стартап-проекты через краудфандинговые площадки, частные инвесторы не имеют средств и методов для контроля над эффективностью инвестиций и проектной деятельности.

К тому же в 2019 г. Правительство РФ приняло новый закон, который начал регулирование деятельности краудфандинговых площадок и их инвесторов. Были введены следующие ограни-

чения, а именно [20]:

- каждая краудфандинговая площадка должна получить регистрацию со стороны реестра Банка России;
- неквалифицированные инвесторы не могут инвестировать более 600 тыс. руб.;
- краудфандинговые площадки обязаны каждый год подавать финансовую отчетность и проводить оценку ее достоверности через аудиторов;
- стартап-проекты, привлекающие более 60 млн руб. инвестиций, обязаны проходить процедуру регистрации через подачу своей финансовой отчетности.

В сфере венчурного финансирования, особенно для инновационных и предпринимательских предприятий, крайне важно признавать повышенный риск, присущий этому виду инвестиций. Это понимание жизненно важно как для предпринимателей, так и для венчурных капиталистов. Отличительная природа венчурного капитала заключается в его подходе к устранению этого конкретного риска, часто включающего долгосрочные обязательства, которые могут охватывать длительные периоды, (например, до 10 лет).

На рисунке 1 изображена структура рынка венчурного финансирования инвестиционных проектов в России в 2021 г. по основным участникам.

На российском рынке венчурного капитала государственные структуры стали значительными вкладчиками. В 2021 году их инвестиции составили 4,38 млрд рублей, превысив инвестиции крупных корпораций, которые составили 2,54 млрд рублей. Взносы международных инвесторов составили 1,83 млрд рублей, в то время как частные фонды и индивидуальные инвесторы добавили 1,47 млрд и 1,16 млрд рублей соответственно. Этот сценарий подчеркивает несколько серьезных проблем в российской экосистеме венчурного капитала, главным образом из-за следующих факторов [11].

- Правовая неопределенность, связанная со статусом венчурных капиталистов.

- Нормативно-правовая база венчурного предпринимательства, которая часто не соответствует реальным экономическим условиям.
- Отсутствие надежной защиты интеллектуальной собственности, которая имеет решающее значение для венчурных инвестиций.
- Неопределенность в патентном законодательстве, касающаяся участия фирм венчурного капитала.
- Неразвитая инфраструктура рынка ценных бумаг, еще более усугубляемая проблемами прозрачности.
- Неликвидность долгосрочных венчурных инвестиций, которая ограничивает способность венчурных капиталистов выгодно перепродавать активы.

Кроме того, в 2022 году в российском венчурном предпринимательстве появились новые препятствия, в том числе [14]:

- Юридические сложности при передаче венчурного капитала, влияющие как на отечественные, так и на международные организации.
- Отток капитала и снижение инвестиционной привлекательности, усиливающиеся из-за растущей изоляции российской экономики и международных санкций.

Решение этих проблем необходимо для создания благоприятной среды для венчурного предпринимательства в России, тем самым улучшая инвестиционный климат для технологических секторов и инновационных стартапов.

Российская экономическая среда становится все более напряженной из-за глобальных санкций. Эти меры, потенциально дополненные дальнейшими ограничениями, могут ограничить способность инвесторов эффективно финансировать предпринимательские и инновационные предприятия. Такая ситуация может вызвать более серьезные проблемы, сделав различные подходы к венчурному финансированию практически недоступными для инновационных проектов. Тем не менее, предприятия с прибыльными моделями и отличительными идеями/продукта-

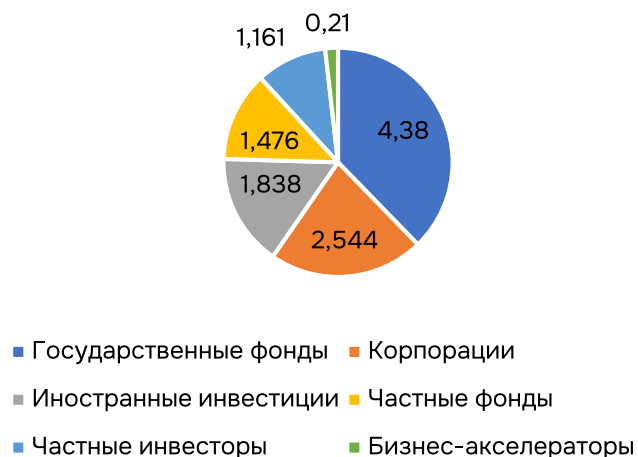


Рис. 1. Структура рынка венчурного финансирования в России по основным участникам в 2021 г., в млрд руб. [11].

ми могут стать исключениями в этом контексте [5]. Заметная трансформация в структуре финансирования российских стартапов очевидна. В настоящее время основной упор делается на дивидендно-ориентированную модель, при которой частные инвесторы добиваются финансовой отдачи не за счет увеличения рыночной капитализации, а за счет получения прибыли и распределения дивидендов. Исторически венчурные фонды и бизнес-ангелы в первую очередь ориентировались на стартапы с привлекательными продуктами, инновационными концепциями и сильными командами, несмотря на длительные периоды до выхода на прибыль [23]. Инвесторы обычно получали прибыль, продавая свои акции по мере роста рыночной оценки стартапа. В настоящее время эта парадигма смещается в сторону стратегии, ориентированной на дивиденды. Этот сдвиг объясняется уменьшением «системы финансовой безопасности» для инвесторов, следствием прежней способности компенсировать потери при запуске и высокие транзакционные издержки за счет дополнительного капитала.

Дмитрий Калаев, руководитель акселерационной программы Фонда развития интернет-инициатив, прогнозирует, что дивидендные бизнес-операции в России могут составить до 50% рынка в ближайшие два года. До 2022 года таких сделок практически не существовало, поскольку венчурное финансирование обычно

предполагало приобретение незначительной доли компании для последующей продажи более крупным корпорациям или инвесторам по мере созревания стартапа. [6].

Наиболее проблемным способом привлечения финансирования стартап-проектами в России является приглашение бизнес-ангела. Практическая роль бизнес-ангелов в российской практике за период последних лет (не считая 2022 г.) увеличилась, однако их вес остается крайне низким [16].

Медведников стал заметной фигурой в деятельности бизнес-ангела, направив свои ресурсы в шесть растущих компаний в течение 2020 и 2021 годов. К ним относятся iBuildApp, разработчик инструментов для создания приложений; Coursmos, специализирующийся на решениях для быстрого онлайн-обучения; Clickganic, новатор в области цифровой рекламы; Telefacer, предлагающий услуги по извлечению данных из Интернета; MyTips, платформа для консультирования по телефону; и InterfaceGuide, специализирующаяся на обучении дизайну веб-интерфейса пользователя. Базирующиеся преимущественно в Соединенных Штатах, эти молодые предприятия получили инвестиции в среднем на сумму около 100 000 долларов, что свидетельствует о большом интересе Петровича к таким секторам, как цифровое обучение, реклама и логистические технологии.

Современные российские предприниматели, создающие инновационные проекты, продукты и креативные идеи, очень заинтересованы в приглашении бизнес-ангелов, поскольку то же банковское кредитование увеличивает задолженность молодой компании. Ее бухгалтерский баланс становится токсичным. Трудно поддерживать необходимый уровень финансовой автономии и устойчивости. Иначе ситуация обстоит с привлечением капитала бизнес-ангелов. Задолженность у организаций не увеличивает. Долговые аннуитетные платежи оплачивать нет необходимости. А главное преимущество бизнес-ангелов в сравнении с венчурными фондами в том, что при первом способе внешнего финансирования проектов компании сохраняется основная доля права собственности.

Можно выделить следующие проблемы бизнес-ангелов, которые усложняют использование их капитала при финансировании стартап-проектов российских предпринимателей [13].

- В России отсутствуют законы и нормативно-правовые акты, которые бы в отдельности регулировали деятельность бизнес-ангелов, что делает их права незащищенными, провоцируя на выход с проекта на ранних стадиях;
- отсутствие у стартаперов четкого понимания того, чем бизнес-ангелы отличаются от венчурных фондов, из-за чего на этапе подготовки и переговоров для составления деловых отношений и контракта о финансировании совершается ряд ошибок, отпугивающих бизнес-ангелов от финансового вливания в выбранный стартап-проект;
- высокая степень закрытости бизнес-ангелов и отсутствие открытой публичной информации, где была бы подробная статистика о результатах деятельности данной категории частных инвесторов;
- также можно отнести к проблемам и отсутствие представительства бизнес-ангелов в регионах России, в основном, более 80–90% бизнес-ангелов функционирует в Москве, из-за чего установление контакта и связи с ними доступно лишь для столичных стартап-

проектов.

В последнее время наблюдается заметная тенденция к созданию фондов и организаций, нацеленных на оказание помощи частным инвесторам в выборе предприятий и обработке юридической документации. Исследование, проведенное Venture Barometer, показывает, что 83% инвесторов-ангелов поддерживают этот совместный метод ведения бизнеса.

При опросе русскоязычных стартаперов журналом Forbes установлено, что более 65% предпринимателей выберут скорее бизнес-ангела, чем венчурный фонд, поскольку их финансирование более доступное и экономное, что не скажешь про венчурных инвесторов, желающих получить максимально большую долю в структуре капитала и прибыли проекта [1].

Заключение

Таким образом, подытожив, можно сделать следующие заключения:

1. Нынешний период финансирования предпринимательских и инновационных проектов в России характеризуется наличием ряда проблем, связанных с негативным влиянием принятых международных санкций.
2. Уровень инвестиционного климата в российской экономике достиг минимальных значений, что отражается и на возможностях предпринимателей привлекать финансовый капитал при реализации инновационно-ориентированных проектов.
3. Стартаперы, столкнувшись с невозможностью привлечения капитала, занимаются вопросами оптимизации бюджетного плана, а также поиска собственных источников для самофинансирования.
4. Традиционные способы финансового обеспечения проектной деятельности для современных проектов ограничены, поскольку такое направление банков, как инвестиционное кредитование, не имеет высокой степени интереса и актуальности со стороны самих кредиторов.
5. Российские стартаперы наиболее заинтере-

сованы в том, чтобы привлечь финансирование бизнес-проектов со стороны бизнес-ангелов, чем венчурных фондов. Однако доля последних в 2022 г. при финансовом обеспечении инновационно-ориентированных молодых предпринимателей крайне мала и составила не более 27 млн долл. США. При этом корпоративные акселераторы, которые активно финансировали различные стартап-проекты, практически свернули свою деятельность в финансовой интеграции с перспективными стартаперами.

6. Основную долю финансирования стартапов в России сохраняют венчурные частные фон-

ды и иностранные инвесторы. К тому же большая доля зарубежных инвестиций – это российский капитал, который перед этим был выведен в страны с приемлемой налоговой юрисдикцией (оффшоры).

7. Основная стратегия решения проблемы финансирования инновационных предпринимательских начинаний заключается в укреплении финансовой стабильности компании. Распространенным заблуждением среди многих начинающих предпринимателей является предположение, что стартап может пережить длительные периоды ограниченного финансирования.

Библиографический список

- Ангелы против венчурных инвесторов: от кого стартапу брать инвестиции. – URL: <https://www.forbes.ru/svoi-biznes/440443-angely-protiv-venchurnyh-investorov-ot-kogo-startapu-brat-investicii> (дата обр. 02.06.2023).
- БК РФ Статья 79. Бюджетные инвестиции в объекты государственной (муниципальной) собственности. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ac6c532ee1f365c6e1ff222f22b3f10587918494/ (дата обр. 30.05.2023).
- Дробышевская Л. Н., Саляхутдинов Д. К. Краудфандинг как альтернативный механизм инвестирования физических лиц // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – № 11–1. – С. 110–112.
- Евлоев Т. И. Сущность и основные понятия механизма государственно-частного партнерства // Наука и современное общество: актуальные вопросы, достижения и инновации. – 2020. – С. 41–44.
- Зобов А. М., Егорычева Е. А., Бако Т. Проблемы венчурного финансирования biotech стартапов в России // Инновации и инвестиции. – 2022. – № 11. – С. 16–20.
- Инвестиции в стартапы в России могут оказаться рекордно низкими в 2023 году. – URL: <https://www.forbes.ru/svoi-biznes/486532-investicii-v-startapy-v-rossii-mogut-okazat-sa-rekordno-nizkimi-v-2023-godu> (дата обр. 30.05.2023).
- Инфраструктурные облигации: можно ли вложиться в Россию и заработать. – URL: <https://quote.rbc.ru/news/article/63ff69cb9a79477f70413a65> (дата обр. 30.05.2023).
- Коокуева В. В. Проблемы развития венчурного финансирования в России // Финансовая экономика. – 2021. – № 4. – С. 43–48.
- Косьянов В. А., Куликов В. В., Гольдман Е. Л. Проблемы развития венчурного финансирования в России: институциональные аспекты // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2021. – Т. 11, 1А. – С. 9–16.
- Косьянов В. А., Куликов В. В., Гольдман Е. Л. Проблемы развития венчурного финансирования в России: институциональные аспекты // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2021. – Т. 11, 1А. – С. 9–16.
- Кто и сколько инвестировал в стартапы. – URL: <https://incruussia.ru/understand/vc-2019/> (дата обр. 30.05.2023).
- Марголин А. М., Синютин Л. П. Основные проблемы развития венчурной индустрии в России и методы их решения // Управленческое консультирование. – 2022. – 1 (157). – С. 47–63.
- Миринова Д. Ю., Иванова Я. Я. Проблемы и тенденции развития бизнес-ангельского финансирования в России // Индустриальная экономика. – 2021. – № 5. – С. 123–129.
- Наминова К. В. Стратегия привлечения инвесторов для развития стартапа // Московский экономический журнал. – 2022. – № 9. – С. 500–512.
- Наминова К. В. Стратегия привлечения инвесторов для развития стартапа // Московский экономический журнал. – 2022. – Т. 7, № 9.
- Нилаб Т. Оценка влияния пандемии на рынок венчурного финансирования // Инновации и инвестиции. – 2022. – № 3. – С. 4–7.
- Программа деятельности Корпорации МСП. – URL: <https://corpmsp.ru/about/deyatelnost/programma-deyatelnosti/> (дата обр. 30.05.2023).
- Раева И. В. Стартап: понятие, особенности, методы оценки // Имущественные отношения в РФ. – 2021. – 6 (237).
- Современное состояние банковской системы в РФ / Н. В. Спешилова [и др.] // Экономика и предпринимательство. – 2022. – 6 (143). – С. 127–132.

20. Степанова Л. А., Андрюшина Е. А. Исследование законодательства в сфере краудфандинга и влияние его на развитие малого бизнеса в России // Московский экономический журнал. – 2022. – № 6. – С. 331–347.
21. Тютюкина Е. Б., Тютюкина А. А. Развитие рынка инфраструктурных облигаций на современном этапе // Вестник Академии. – 2020. – № 1. – С. 58–66.
22. Холин Е. И., Калмакова Н. А. Проблема стратегического выбора источников финансирования инновационной деятельности организаций // Управление в современных системах. – 2019. – С. 537–543.
23. Ялунер Е. В., Быструхина Я. А. Анализ эффективности инструмента «бизнес-инкубатор» для поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства // Стратегии развития предпринимательства в современных условиях. – 2020. – С. 156–158.