

Занятие №2: Понятие стартапа, команды стартапа, функции членов команды. Виды финансирования стартапов.

Одно из самых доходчивых определений понятия «инновации» - через деньги и знания. Наука – это когда деньги превращаются в знания, а инновации – когда знания превращаются в деньги... То есть инновации, это новшества (новые технологии, новые продукты, услуги и т.д.), внедренные на рынке и давшие коммерческий эффект от внедрения.

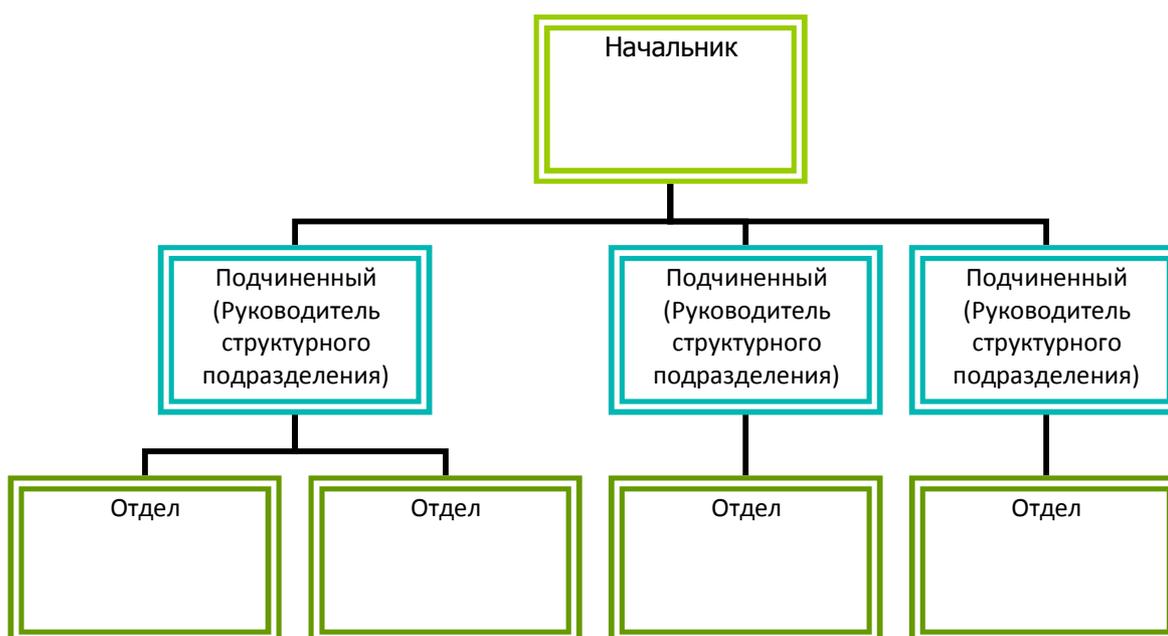
Стартапы – это быстрорастущие бизнесы, создаваемые на основе инновационной идеи командой, реализующей эту идею, привлекая необходимое финансирование и компетенции, и внедряющей инновационную идею на рынке, благодаря чему создается новая компания, новый бизнес.

По мнению Гайдара Магданурова, управляющего директора Фонда посевного финансирования Microsoft, основными составляющими стартапа являются три компонента: полезная для потребителей идея, эффективная команда и своевременное привлечение достаточных для развития стартапа ресурсов, т.е. **ИДЕЯ+КОМАНДА+ИНВЕСТИЦИИ**.

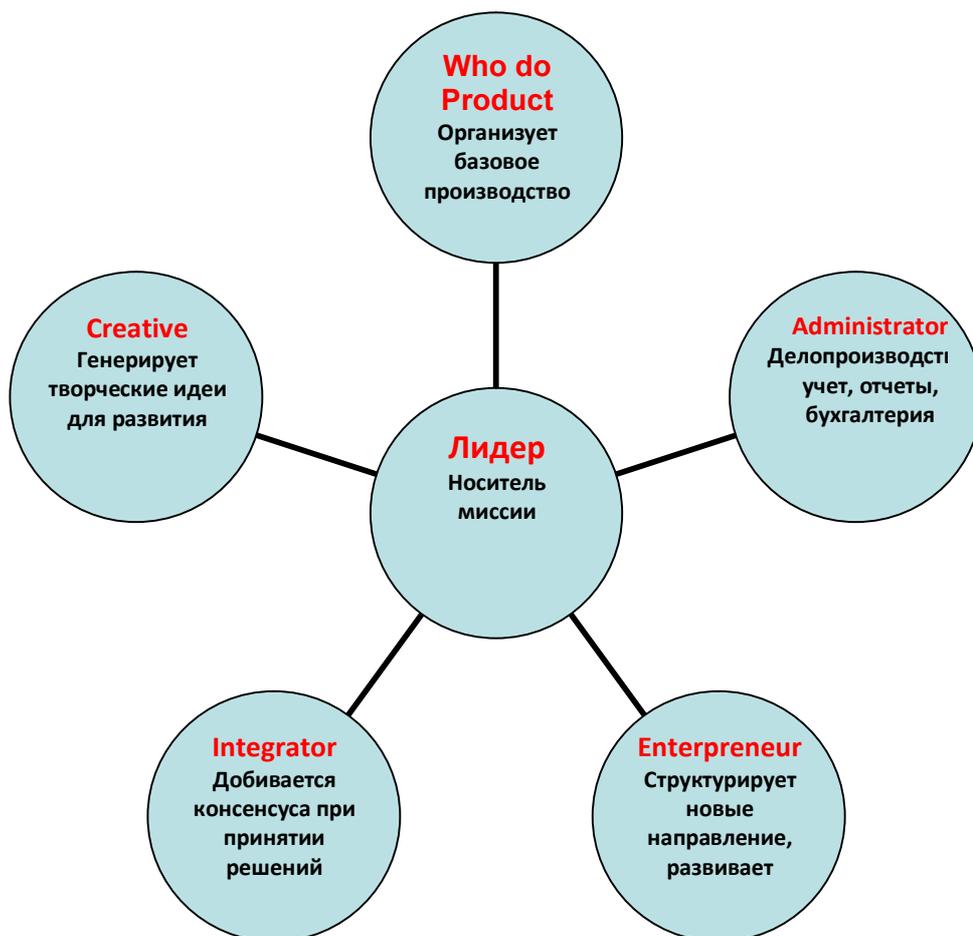
Стартапы это основное ядро инновационной модернизации. Пока в России появление инновационных компаний с прорывными технологиями ограничивается единичными историями успеха, а нужно, чтобы это стало массовым явлением.

В знаковой для постиндустриального общества книге про бизнес «From good to Great» проанализирован опыт создания великих инновационных бизнес-компаний, и оказалось, что главное в успешном бизнесе великой компании (стартапа) это **КОМАНДА**.

Команда это принципиально другой подход в управлении, это не вертикально-интегрированные взаимоотношения **НАЧАЛЬНИК-ПОДЧИНЕННЫЕ**:



Команда это симбиоз взаимодополняющих качеств, способностей, навыков и компетенций, членов команды, сплоченных вокруг лидера, действующий как единый организм.



Примерная модель команды по Адизесу.

Стартапы могут привлекать финансирование для реализации идеи стартапа как на возмездной (бизнес-ангелы, венчурные фонды, частные инвесторы), так и на безвозмездной основе (гранты, субсидии, краудфантинговые пожертвования, пожертвования спонсоров). Для появления и становления стартапов создается инновационная экосистема, элементы которой становятся составляющими инфраструктурных механизмов развития инноваций.

Бизнес-ангелы осуществляют небольшое финансирование на начальном этапе, когда есть только команда и идея. Это финансирование позволяет команде создать рабочий прототип будущего продукта, и доказать этим жизнеспособность и перспективность своей идеи для венчурных инвесторов. Бизнес-ангел осуществляет финансирование в обмен на долю в бизнесе. Он участвует в доработке стартапа до стадии «покупки» идеи стартапа венчурным инвестором. Перепродав венчурному инвестору свою долю, он получает доход, многократно перекрывающий его первоначальные инвестиции.

Но не все стартапы привлекают венчурное финансирование, и поэтому инвестиции бизнес-ангела содержат риски невозврата вложенных средств. Бизнес-ангел вкладывает средства в определенный инвестиционный портфель (т.е. набор или «комплект») стартапов, и при этом прибыль от одного удачного стартапа перекрывает убытки от

десяток неудачных стартапов. Для того, чтобы довести проект до полноценного запуска обычно требуется в среднем 100 тысяч долларов.

Стартапы для бизнес-ангела одновременно и большой риск, и большой потенциал, поэтому в бизнес-ангелы попадают лишь действительно сильные эксперты в своей области инвестирования и зачастую многие бизнес-ангелы выступают в качестве *ментора* стартапа, то есть консультанта-доработчика, который если нужно для успеха, может даже существенно изменить саму первоначальную идею стартапа.

Аркадий Морейнис, основатель компании Главстарт, которая играет роль бизнес-ангела для стартапов, считает, что качество команды или компетенции и уровень инициатора стартапа важнее идеи. «Основное — должна быть нормальная команда или человек, потому что я как любой инвестор на этом этапе инвестирую не в идею, а в конкретных людей. Потому что идея может даже поменяться или видоизмениться в процессе — это не важно, важно, чтобы человек был хороший, в том смысле, чтобы у него были нужные компетенции, чтобы он умел быстро учиться, адаптироваться, и чтобы он умел логически думать».

Ментор - это опытный специалист IT рынка, помогающий проекту своими знаниями и опытом. Ментор может «включиться» в проект на любой стадии: от оценки идеи и выборе стратегии развития, до принятия ключевых решений и технологических вопросов. Чтобы гарантировать заинтересованность ментора, отвечающего за выбранный проект своей репутацией, стартап предоставляет ему 5% доли в проекте. Ментор не инвестор. Задача ментора - сделать проект жизнеспособным и инвестиционно привлекательным.

В настоящее время со стороны многих государственных и частных институтов произошел значительный всплеск интереса к менторству, как важному и необходимому для развития инновационного бизнеса типу деятельности. Создаются Ассоциации, программы, запускаются сервисы и платформы. Для доработки и оценки стартапов часто привлекают также **экспертов**.

Венчурные фонды также финансируют стартапы с целью дальнейшей прибыльной перепродажи долей в новой компании, либо на рынке ценных бумаг, через процедуру IPO, либо стратегическому инвестору. Зачастую в роли стратегических инвесторов выступают наиболее сильные конкуренты нового продукта (конкурентная стратегия слияния-поглощения), или корпорация, которой продукт стартапа интересен для развития новых направлений бизнеса или для его качественного развития, а также для диверсификации рынков. Например, основатель соцсети «В контакте» Павел Дуров выделил грант 25.000 долларов интернет-сервису коллективной взаимопомощи «Друг другу». Понятно, что этот сервис развивается в направлении движения онлайн-коммуникаций в оффлайн-взаимодействия и именно этим интересен для сети «В контакте», как экспериментальная площадка для новых форматов развития соцсети.

Типичные стадии финансирования стартапов

Стадия	Определение	Потенциальные инвесторы
Посевная / Seed	Есть идея, сформирована команда стартапа	Личные средства (друзья и семья), гранты, бизнес-ангелы, посевные фонды
Начальная / Startup	Разработан прототип проекта, происходит регистрация компании	Личные средства (друзья и семья), гранты, бизнес-ангелы, посевные

	(при входе первого инвестора)	фонды, венчурные фонды ранней стадии
Раннее развитие / early expansion	Коммерческая доступность продукта.	Бизнес-ангелы, венчурные фонды
Развитие / expansion	Получение прибыли.	Венчурные и стратегические инвесторы
Подготовка к IPO или продаже / mezzanine	Подготовка к выходу на биржу (IPO) или продаже стратегическому инвестору	Стратегические и венчурные инвесторы, кредитные средства банков
Выход инвесторов/ exit	Выход на биржу (IPO) или поглощение стратегическим инвестором	Биржа (массовые инвесторы), стратегические инвесторы

Оценивая инвестиционную привлекательность, инвестор взвешивает четыре основных параметра:

1. Рынок

Размер всего рынка и потенциал его роста, наличие положительных трендов, указывающих на дальнейшее развитие. Ценность продукта для конечного потребителя и важность решаемой проблемы. Наличие конкурентов и других способов решения той же самой задачи. Наличие или отсутствия барьеров выхода на рынок (юридических, технологических и т.п.).

2. Продукт

Требуемое на создание продукта время (у инвестора есть собственные задачи по срокам выхода из бизнеса и получения прибыли). Наличие технологических рисков и возможности создать продукт в том виде, в котором он предложен компанией. Наличие конкурентных преимуществ. Простота копирования, наличие возможности защитить интеллектуальную собственность.

3. Ресурсы

Сильная команда продукта (для самых ранних стадий зачастую это определяющий критерий). Стоимость создания прототипа и продукта. Наличие и доступность источников продукта (компонентов, сервисов из которых будет создан конечный продукт).

4. Потенциал

Уровень сложности и масштабируемость бизнес-модели. Чем проще модель, тем меньше у нее точек риска, а масштабируемость нужна, чтобы увеличивать аудиторию потребителей, повышать доходы без повышения расходов. Наличие позитивных трендов на рынке, которые показывают, что интерес к продукту может расти. Наличие понятной инвестору стратегии выхода – получения прибыли.

Безвозмездное финансирование стартапов осуществляют государственные организации, через выдачу грантов и конкурсных призов. Также государственные, общественные и частные организации могут выступать в качестве спонсоров стартапа.

Краудфандинг – это коллективное финансирование стартапа интернет-пользователями в рамках кампании по сбору средств на финансирование стартапа. При этом оговаривается

требуемая сумма и определенный срок для сбора пожертвований. Команда стартапа предлагает краудфандинг-жертвователям определенную систему поощрений (благодарности). Это может быть сам персонализированный продукт (модель предпродажного финансирования), например промо-код для скачки готового мобильного приложения, игры, какой-то памятный сувенир или упоминание в СМИ, приглашение на тематическую вечеринку. Краудфантинговое финансирование осуществляется при помощи специального интернет-портала.

Для развития стартапов также важны тематические СМИ и площадки, где происходит общение команд стартапов и потенциальных инвесторов и партнеров. Незрелость инфраструктурных механизмов национальной экосистемы инноваций приводит к тому, что Россия до сих пор является всего лишь поставщиком инновационного «сырья» на мировом рынке - идей и мозгов, на основе которых страны с более развитой экономикой выстраивают эффективные бизнесы и передовую науку, а также комфортную среду жизнеобеспечения для населения.

Сейчас в республике Саха начинается создаваться инновационная инфраструктура: организованы Технопарк «Якутия», венчурный фонд «Якутия», работает Арктический инновационный центр СВФУ. Недавно при участии газеты «Активный бизнес» якутскими предпринимателями была поддержана инициатива по созданию Ассоциации бизнес-ангелов. В рамках Онлайн-академии инновационного предпринимательства Арктического инновационного центра будет организована Школа стартапов.

Стартапы интересны тем, что для создания бизнеса на начальном этапе требуется только идея и команда единомышленников, то есть эта форма инновационного предпринимательства доступна практически для всех, то есть стартапером может стать каждый, даже при отсутствии первоначального капитала.

Материалы для самостоятельного изучения по теме:

1. *Экономичный стартап* (перевод книги «[The Lean Startup](#)», подготовленный Аркадием Морейнисом). <http://russia.startupweekend.org/ecostart/>

2. *Итак, вы собрались делать стартап...* Гайдар Магдануров о трех составляющих стартапа: идее, команде и инвестициях. http://ms4press.ru/post/2012/04/18/gaidar_kolonka_1.aspx

3. *Успешная команда.* Гайдар Магдануров http://ms4press.ru/post/2012/06/28/kolonka_gaidar_3.aspx

4. Видео на ykt про стартапы Viewdle и Kabanchi.com <http://play.ykt.ru/video/25810/стартапы-Viewdle-и-Kabanchicom>