



DOI: <http://dx.doi.org/10.15688/jvolsu3.2015.2.7>

УДК 658:001.895

ББК 65.291.551

ИННОВАЦИОННЫЕ СТАРТАП-ПРОЕКТЫ: ОПЫТ, ОЦЕНКА, ПРОТИВОРЕЧИЯ РЕАЛИЗАЦИИ

Иншаков Максим Олегович

Аспирант института управления и региональной экономики,
Волгоградский государственный университет
inshakovmaxim@mail.ru
просп. Университетский, 100, 400062 г. Волгоград, Российская Федерация

Аннотация. Инновационные компании в условиях посткризисного восстановления мировой экономики и возрастания экономической активности вновь становятся перспективной сферой для вложений крупных инвестиционных и венчурных фондов, венчурных подразделений крупных ТНК, бизнес-ангелов и других частных инвесторов. Это подтверждают данные об увеличении объемов рынка венчурных инвестиций в США и Европе и значительном росте стоимости ведущих зарубежных и российских стартап-компаний, рейтинг которых за 2014 г. представлен в статье. Проведенный сравнительный анализ ведущих зарубежных и российских стартапов показал преобладание среди иностранных участников рейтинга компаний, занятых в сфере IT-Internet-Mobile и ориентированных на предоставление различного рода инновационных услуг потребителям. В числе российских стартапов-призеров преобладают компании технологической направленности (био-, медицинские и «чистые» технологии), что отражает возрастающее значение стартапов в инновационном развитии российской экономики.

Единая методологическая основа рейтингования молодых инновационных компаний в российской практике пока не сформирована, применяемые подходы часто становятся предметом дискуссий и даже острой критики как со стороны стартаперов, так и инвесторов. Однако участие в таких конкурсах и рейтингах выступает благоприятным фактором продвижения стартап-компаний, роста информированности возможных инвесторов и потенциальных потребителей продукции реализуемых стартап-проектов.

Значимость стартапов для формирования и развития эффективных региональных и национальных инновационных систем актуализирует исследования, связанные с выявлением основных противоречий в деятельности российских стартапов и разработкой рекомендаций по их разрешению, для предотвращения провалов молодых инновационных компаний. В статье определены ключевые проблемы экономического, организационного, информационного и маркетингового характера, становящиеся причинами краха стартап-проектов в российской экономике в современных условиях.

Ключевые слова: стартап-компания, стартап-проект, рейтинг стартапов, продвижение стартапа, бизнес-ангел, краудфандинг.

Инновационная деятельность, связанная с высокими рисками и потенциально высокими доходами в случае успешной реализации

стартап-проекта, в условиях восстановления мировой экономики после кризисных потрясений и возрастания экономической активности

вновь становится перспективной сферой для вложений крупных инвестиционных и венчурных фондов, венчурных подразделений крупных ТНК, бизнес-ангелов и других частных инвесторов.

Американские венчурные инвесторы только в первом квартале 2015 г. заключили 1 020 сделок и вложили 13,4 млрд долл. в высокорисковые проекты инновационной направленности. Объемы европейского венчурного рынка за этот же период возросли на 63 %. По утверждению экспертов «Dow Jones' VentureSource», европейские инвесторы в первые три месяца текущего года заключили 345 сделок на общую сумму 2,82 млрд долл. США [12, с. 3], причем этот показатель на 63 % превысил уровень аналогичного периода прошлого года. В то же время в России, по итогам 2014 г., объем венчурных инвестиций сократился на 26 % по отношению к предыдущему году (до 480,9 млн долл.). Тем не менее ситуация несколько улучшилась по сравнению с результатами на конец III квартала 2014 г., когда объем венчурных инвестиций составил только 42 % от уровня 2013 г., а число осуществленных инвестиций в венчурном сегменте рынка достигло 75 % от итоговых значений 2013 года [5, с. 3]. В то же время увеличились инвестиции на ранних стадиях проектов (30 % от общего объема финансирования).

Спрос инвесторов на быстрорастущие молодые компании растет, что проявляется в росте их капитализации до миллиардов долларов. Так, например, топ-15 участников рейтинга стартапов (см. табл. 1), проведенного экспертами авторитетного американского журнала «Forbes» на основе данных известнейшей аналитической компании «VC Experts» (клиентами которой являются «Morgan Stanley», «Citizen.vc.», «J.P. Morgan», «Google», «Thomson Reuters» и др.), в совокупности получили от инвесторов в 2014 г. финансирование в объеме 43 млрд долларов [6]. Участник рейтинга американский стартап «Zenefits» (производитель инновационного «облачного» программного обеспечения для управления персоналом), основанный в 2013 г., всего лишь за год превратился из неизвестной компании в динамично развивающееся предприятие с ростом доходов в 30 %, которое инвесторы,

включая «Andreessen Horowitz» и другие самые авторитетные венчурные фонды Кремниевой долины, оценивают в 650 млн долларов. Другой, уже достаточно известный стартап «Pure Storage», занимающийся обработкой и хранением данных, инвесторы оценили в 4 млрд долл., а рост стоимости этой компании за год составил 2,4 млрд долларов.

Экспертизу, оценку и рейтингование («Russian Startup Rating», RSR) перспективных российских стартапов, их презентацию российским и зарубежным инвесторам с 2012 г. осуществляет компания «Greenfield Project» при поддержке ОАО «РВК». В декабре 2014 г. были представлены результаты очередного рейтинга самых перспективных отечественных стартапов 2014 года. В топ-50 российских молодых компаний вошли 20 проектов из IT-сферы, 10 стартапов из Hi-Tech-отрасли, 10 компаний биотехнологической и медицинской направленности, а также 10 стартапов «экологической» направленности [11]. Наиболее интересные, по мнению экспертов RSR, стартап-проекты представлены в таблице 2.

Сравнительный анализ ведущих зарубежных и российских стартапов показывает преобладание среди иностранных участников рейтинга компаний, занятых в сфере IT-Internet-Mobile и ориентированных на предоставление различного рода инновационных услуг потребителям. В то же время в числе российских стартапов-призеров преобладают компании технологической направленности (био-, медицинские и «чистые» технологии). Это отражает возрастающее значение стартапов в инновационном развитии российской экономики.

При составлении рейтинга стартапов используются различные методики. Эксперты «GenerationS» (крупнейшего в России конкурса технологических стартапов, который проводится ОАО «РВК» с 2013 г. при поддержке российских корпораций, институтов развития и представителей венчурной инфраструктуры) отбирают проекты по следующим критериям: команда, ценность проекта (проблемы и их решения), понимание рынков сбыта, технические возможности реализации проекта, конкурентные преимущества, масштабируемость бизнес-модели, ожидаемая капитализация проекта через 3–5 лет [4].

Экспертизу разработки методологии оценки стартапов по версии RSR [11] осуществляет Центр технологий и инноваций «Pricewaterhouse Coopers». Проекты оцениваются по трем основным направлениям: продукт (реальность создания заявленного продукта и наличие рыночных перспектив), рынок (оценка рыночной ниши продукта и веро-

ятности занятия ее заметной части), команда (способность реализовать проект). Рейтинг RSR не предполагает прямого сравнения стартапов друг с другом. Проекты можно отсортировать по отрасли, дате получения оценки или по значению полученных проектами оценок. Внутри каждого буквенного индекса проекты сортируются по алфавиту.

Таблица 1

Самые интересные стартапы 2014 г. по версии «Forbes»

№ п/п	Название стартап-компании, год основания	Рост стоимости за год	Направление деятельности
1	Zenefits, 2013	580 млн долл. США	Производитель инновационного «облачного» программного обеспечения для управления персоналом (ведение в электронном виде отчетности по найму сотрудников, зарплатам, страхованию; предоставление возможности доступа к этим данным из любой точки мира)
2	Thumbtack, 2009	700 млн долл. США	Онлайн-магазин услуг (клиент в рамках своего бюджета может оперативно подобрать фриланс-профессионала в узкой области для решения одноразовых задач, а также для сотрудничества на постоянной основе)
3	Uber, 2009	21,8 млрд долл. США	Сервис вызова такси онлайн (более 55 000 водителей по всему миру). Uber планирует вторжение на другие рынки с отлаженной логистикой – почтовые и курьерские перевозки, доставка продуктов и т. п.
4	ThousandEyes, 2010	67 млн долл. США	Облачная платформа для IT-мониторинга и аналитики больших массивов данных, качество и доступность которой уже оценили такие ведущие технологические компании, как «Zynga», «Evernote», «Jive» и др.
5	Cloudera, 2008	3,5 млрд долл. США	Разработчик и поставщик свободного программного обеспечения для корпоративных клиентов «Hadoop»
6	NJOY, 2006	1,1 млрд долл. США	Производитель электронных сигарет, чья доля на американском рынке превышает 30 %
7	Lyft, 2013	710 млн долл. США	Сервис вызова такси онлайн, развивающийся даже более интенсивно, чем его конкурент «Uber». Компания за год запустилась более чем в тридцати штатах США
8	Pure Storage, 2009	2,4 млрд долл. США	Производитель стационарных флеш-накопителей емкостью до 250 Тбайт
9	The Honest Company, 2011	750 млн долл. США	Производитель экологичных и нетоксичных средств детской гигиены и косметики
10	Handy (Handybook), 2011	57 млн долл. США	Мобильное приложение, позволяющее оперативно нанять специалиста для выполнения работ по дому, от уборки до ремонта
11	LendingClub, 2007	3 млрд долл. США	Крупнейший в мире оператор пирингового (peer-to-peer, P2P) кредитования. Позволяет юридическим и физическим лицам с хорошей кредитной историей подыскивать кредиторов через онлайн-платформу на привлекательных в сравнении с банковскими условиях
12	AdRoll, 2007	580 млн долл. США	Один из самых перспективных маркетинговых стартапов последних лет, занимающийся разработкой мобильного ретаргетинга (платформы для мониторинга и анализа потребительского поведения на разных устройствах с точки зрения рекламы)
13	DraftKings, 2012	150 млн долл. США	Ведущий мировой разработчик fantasy-игр, ведущий активную экспансию в мобильной версии и приложениях
14	RelayRides, 2009	65 млн долл. США	Мобильный стартап, позволяющий сдавать в аренду свой личный автомобиль, обеспечивая страховку и сервисное обслуживание
15	Airbnb, 2008	7,8 млрд долл. США	Сервис аренды апартаментов (600 000 объектов недвижимости в 160 странах, которой за пять лет существования проекта воспользовались 11 млн чел.)

Примечание. Составлено по: [6].

**Самые интересные стартапы 2014 г. из ТОП-50 российских стартапов
по версии RSR**

№ п/п	Название стартап-компании	Отрасль	Направление деятельности
1	AmazingHiring	IT, Internet, Mobile	Приложение для рекрутеров, помогает любой компании быстро находить необходимых IT-специалистов
2	Доктор на работе	IT, Internet, Mobile	Портал, профессиональная сеть, объединяющая существенную часть врачей России с контактами и возможностью обращения напрямую
3	FreshOffice	IT, Internet, Mobile	Облачное веб-решение, объединяющее на одной платформе все инструменты для ведения малого и среднего бизнеса
4	На Показ	IT, Internet, Mobile	Геолокационный сервис оценки с интерактивной картой загруженности любого места людьми в режиме реального времени
5	Смарт Музей	IT, Internet, Mobile	Мобильный гид, позволяющий посетителям музеев при наличии смартфона получать аудио-, видео-, фото- и текстовую информацию об экспонатах
6	iBinom	IT, Internet, Mobile	Облачный сервис по медицинской интерпретации генетических данных, позволяет за 1 клик в течение получаса сформировать отчет о наследственных заболеваниях
7	Money Man.ru	IT, Internet, Mobile	Онлайн-сервис займов, решение по заявке принимается в течение 1 минуты с получением денег: на банковскую карту, «Яндекс.Деньги» или через системы переводов «Contact» и «Юнистрим»
8	Везет Всем	IT, Internet, Mobile	Онлайн-сервис грузоперевозок в режиме аукциона, позволяет экономить на стоимости перевозок
9	Pay-Me	IT, Internet, Mobile	Сервис мобильного эквайринга, позволяет принимать оплату картами, партнеры проекта – «Visa International», «Билайн» и «Альфа-банк»
10	Brain Target	MedBioTech	Программное обеспечение для оценки результатов хирургического лечения опухолей и сосудистых патологий головного мозга
11	Кардионика	MedBioTech	Сеть передачи биомедицинских данных по мониторингу функционального состояния стационарных или амбулаторных пациентов, удаленных от диагностического центра, с автоматическим анализом данных и постановкой диагноза методом облачных вычислений на базе сервера диагностического центра
12	Maxygen	MedBioTech	Прибор для мобильной ДНК-диагностики, позволяет за 10 минут определять наличие в образце ДНК до 100 различных возбудителей инфекционных заболеваний
13	G-DERM	MedBioTech	Новое поколение биопластических материалов и препаратов для регенеративной медицины и косметологии, позволяющих восстанавливать кожу при ожогах и травмах
14	GLAD-ПЦП	MedBioTech	Система для сверхранней диагностики и скрининга рака
15	3D Metal Print	Hi-Tech	Технологии и оборудование для 3D-печати высокопрочных металлических деталей, изготовление в одном цикле детали и ее керамической формы с последующим проплавлением при помощи индукционного нагрева с направленной кристаллизацией
16	Laser Ignition	CleanTech	Лазерные системы зажигания двигателей, увеличивают ресурс работы зажигания до 5 раз, КПД до 40 %, качество сгорания топлива и экономичность электроагрегатов, упрощают обслуживание двигателей и повышают надежность их работы
17	Qmodule	CleanTech	Электроника без батареек, различные способы и устройства получения электричества от преобразователей механической энергии
18	Хэнди Пауэр	CleanTech	Портативные зарядные устройства на топливных элементах (соединения воды с порошком активированного алюминия) для питания портативных электронных устройств
19	Energolesprom	CleanTech	Технология и оборудование для переработки биомассы в бioneфть и биоуголь

Примечание. Составлено по: [11].

Аналитики авторитетного российского издания «Коммерсант» в качестве критериев оценки стартапов предлагают использовать следующие [7]: 1) динамику выручки, отношение выручки к расходам, объем привлеченных инвестиций, количество патентов или патентных заявок (кроме патентов на товарные знаки) – данные запрашиваются непосредственно у участников рейтинга, проекты, не предоставившие информацию, исключаются из исследования; 2) уникальность (количество стартапов-конкурентов в той же нише) – определяется исходя из распределения изначальных проектов-участников по рыночным нишам; 3) перспективы роста на рынке к началу следующего года – оцениваются экспертами инвестиционных фондов. Все критерии далее индексируются путем приведения к максимальному значению. Итоговый индекс рассчитывается для каждого стартапа суммированием индексов по каждому из критериев, и на основе этого показателя строится рейтинг.

Как видим, единая методологическая основа рейтингования молодых инновационных компаний в российской практике пока не сформирована, применяемые подходы часто становятся предметом дискуссий и даже острой критики как со стороны стартаперов, так и инвесторов. Однако нельзя отрицать того факта, что участие в таких конкурсах и рейтингах способствует росту «узнаваемости» стартап-компаний, росту информированности возможных инвесторов и потенциальных потребителей продукции реализуемых стартап-проектов, то есть выступает благоприятным фактором их продвижения.

Значимость стартапов для формирования и развития эффективных региональных и национальных инновационных систем актуализирует исследования, связанные с выявлением основных противоречий в деятельности российских стартапов и разработкой рекомендаций по их разрешению, для предотвращения провалов молодых инновационных компаний. Среди них целесообразно выделить противоречия:

– между высоким коммерческим потенциалом идеи, положенной в основу стартап-проекта, и плохой проработанностью бизнес-плана его практической реализации основателями компании;

– потребностью выхода с инновационным продуктом на рынок и недостаточно глубоким изучением определяющих его функциональные характеристики базовых запросов потребителей, времени его предложения и объема спроса на него на рынке;

– необходимостью формирования команды специалистов для успешной реализации проекта и недостаточным уровнем их готовности (отсутствие у команды достаточных компетенций для разработки и инициирования решения проблем, стоящих перед компанией);

– потребностью привлечения финансирования для продвижения стартапа и сложностью поиска необходимых инвесторов вследствие слабого обоснования и воплощения проекта, отсутствия стратегического видения его результата, некомпетентности персонала, расширения бизнеса на слишком ранней стадии и др.;

– необходимостью наличия у проектной команды достаточно полной осведомленности о реальных и потенциальных конкурентах в отрасли, постоянно изменяющихся условиях на рынке и «информационных расслоениях» среди стартап-компаний, имеющих асимметричный информационный фактор развития (различную степень информированности о наличии потребности в создаваемом продукте и его функциональных характеристиках, возможных инвесторах, поставщиках, потребителях, конкурентах и др.).

По мнению многих венчурных инвесторов и предпринимателей в инновационной сфере, ключевой причиной неудачной реализации стартап-проектов можно считать *отсутствие заинтересованности на рынке* [2]. Так, бизнес-ангел и предприниматель Х. Якобссон, основавший 2 и профинансировавший более 30 компаний, раскрывает рыночный провал как ситуацию, когда рынку не нужен, рынок не понимает или не знает продукт, предлагаемый молодой компанией [10]. Отсутствие потребности в новом товаре на рынке в 42 % случаев [8] становится причиной неудачи проекта.

Основными причинами возникновения этой проблемы являются: поверхностное изучение проектной командой спроса на рынке, слабая коммуникация с возможными потребителями и покупателями, переоценка разме-

ра рынка, запоздалый выход на него, ошибочное представление о полном понимании сути возникающих проблем и методов их решения.

Часто инновационные компании разрабатывают продукты «для себя», а не для широкого круга потребителей на рынке. Как правило, это является следствием чрезмерного увлечения проблемой функциональности нового продукта, наделяния его значительным количеством новых функций. В результате такой продукт становится очень далеким от реальных потребностей рынка, неудобным или трудным в использовании и при выводе на рынок – мало востребованным.

Таким продуктом может стать, например, новая мобильная платежная система «Apple Pay». Эксперты агентства «Reuters» провели опрос представителей 96 крупнейших розничных торговых сетей США (потенциальных потребителей нового продукта), показавших, что 70 % из них не планируют внедрять систему в 2015–2016 гг. вследствие отсутствия спроса покупателей, дороговизны оборудования, трудностей при оплате покупок с помощью «Apple Pay». Действительно, компания «Phoenix Marketing International» установила, что 70 % пользователей платежной системы хотя бы раз испытывали трудности при оплате покупок с ее помощью. Потребители также считают, что «Apple Pay» еще сильнее привязывает их к телефонам и умным часам компании «Apple», которая зарабатывает на каждой оплачиваемой в системе розничной операции [9].

Возникновение подобных проблем целесообразно предотвращать путем привлечения потребителей к тестированию продукта на ранних стадиях, до создания первого прототипа. При этом команде инновационного стартапа крайне важно детально разобраться во всех аспектах проблемы, даже если ее решение пока не найдено, поскольку это существенно облегчает и сокращает время поиска источников инвестиций и каналов для осуществления финансирования проекта.

Многие начинающие стартаперы считают основной причиной неудачной реализации своего проекта *отсутствие или недостаток финансирования*, в 29 % случаев [8] приводящие стартап-компанию к краху. Однако более опытные руководители стартапов утвер-

ждают, что это само по себе не может привести предприятие к краху и является лишь одним из следствий ключевых причин провалов стартапов.

Действительно, в современных условиях финансовые возможности стартап-компаний существенно расширились. Российские стартапы имеют возможность привлечения: а) государственно-частных инвестиций через государственные финансовые и нефинансовые институты развития, осуществляющие программы поддержки развития российских стартапов; б) частных – от венчурных фондов, синдикатов инвесторов, бизнес-ангелов, коллективных инвестиций на основе краудфандинга через специализированные краудфандинговые интернет-платформы или площадки, а также краудфандинговые сайты с созданием сообществ и представительств таких сайтов в социальных сетях.

Многие инвесторы даже утверждают, что проблемой, наоборот, является недостаточное количество достойных проектов. Однако следует учитывать, что в России пока не получило широкого развития участие бизнес-ангелов в финансировании инновационных проектов. Основными причинами этого являются:

– незначительное число бизнес-ангелов, в сравнении с развитыми странами, где они становятся ключевыми инвесторами на посевных и предпосевных стадиях, финансируя доработку прототипов, тестирование каналов сбыта и т. д. По мнению экспертов, на российском рынке число бизнес-ангелов, обладающих технической экспертизой для помощи в развитии проекта и регулярно инвестирующих в IT-стартапы, не превышает 100; в США же их – около 1 тыс. [3];

– относительно небольшой средний размер российских сделок на ранних стадиях, редко превышающий 300–400 тыс. долл.; в Европе и США – от 1 до 2 млн долл.;

– нежелание бизнес-ангелов, особенно в регионах, раскрывать персональную и коммерческую информацию об участии в финансировании стартап-проектов. В отличие от российской практики, крупные и средние бизнес-ангелы в США и Европе, особенно в IT-сфере, хорошо известны. Например, голливудский актер Э. Катчер финансирует стартап «Airbnb»,

вошедший в число 15-ти самых интересных стартапов списка «Forbes».

Другой проблемой следует считать преобладание инвестиционных вложений преимущественно в IT-стартапы [1]. Помимо этого, в качестве перспективных рынков инвесторы рассматривают онлайн-образование и медицину. Иная ситуация складывается в сфере венчурных инвестиций в энергетический и телекоммуникационный сектор, в промышленные технологии. Промышленные инновации финансируют в основном только ОАО «РВК», ОАО «РОСНАНО», «ВТБ Капитал», «I2BF», «Bright Capital». Российских стартапов в этих отраслях пока очень немного. Это, например, петербургский стартап «RRT», занимающийся инновационными методами переработки нефти; или вошедший в рейтинг RSR 2014 г. казанский стартап «Energolsgrom», занимающийся разработкой технологии и оборудования для переработки биомассы в бионефть и биоуголь. В то же время инновации в нефтегазопереработке, возобновляемой энергетике, электронике и телекоммуникациях следует рассматривать как ниши с высоким рыночным потенциалом.

Тем не менее среди существенных факторов, вызывающих недостаток финансирования реализации стартап-проектов, специалист по аудиту К. Баскервилль, оформивший более 700 банкротств, называет отсутствие включения в начальный бизнес-план финансовых потребностей проекта по созданию ключевой инфраструктуры и денежного потока для финансирования ежедневных операций [2].

Возникновение указанных проблем связано с *отсутствием у проектной команды необходимых для осуществления проекта компетенций* (технологических, экономических, финансовых, маркетинговых, информационных и др.), а также опыта деятельности именно в избранной отрасли, в 23 % случаев [8] ведущих стартап к провалу. В такой ситуации осуществление поиска и набора требуемых профессионалов и изучение отраслевой специфики будет происходить уже во время строительства стартапа, что может привести к потере времени как критического фактора успеха. Помимо этого, крайне важна надежность и предсказуемость членов проектной команды.

Наличие слаженного и компетентного коллектива стартап-компании, способного достичь впечатляющего результата, в современных условиях часто становится основным фактором принятия инвестором положительного решения об инвестировании проекта, даже если сама идея вызывает сомнения. Опытный инвестор не профинансирует стартап, если не будет уверен, что проектная команда представляет собой сплоченную группу, способную обеспечить прибыльность его вложений. Поэтому так важен правильный подбор штата инновационной стартап-компании ее основателями в самом начале работы над проектом.

Наконец, в современных условиях обострения глобальной конкуренции за все виды ресурсов и факторов производства, в том числе в инновационной сфере, все более серьезным негативным фактором успешности стартап-компаний становится *информационная неосведомленность* стартаперов о конкурентах и изменяющихся условиях рынка, которая серьезно снижает конкурентные преимущества даже самой перспективной в коммерческом отношении идеи. К провалу стартапа может также привести слабая активность его команды по обеспечению *информированности отечественных потребителей о продукте*, с которым они выходят на рынок. Неудачный маркетинг в 14 % становится причиной краха стартап-компании [8].

Для решения этой проблемы необходимо шире использовать возможности освещения деятельности стартапов в российских и зарубежных Интернет- и печатных СМИ (например, в «Daily Telegraph», «New York Times», «Wall Street Journal», «Figaro» и др., при содействии «Russian Startup Rating» и ОАО «РВК»), а также возможности применения инновационных технологий Интернет-продвижения стартапа, предоставляющих значительно более широкие возможности персонального общения с инвесторами и клиентами, исчерпывающего информирования их о стартап-компании благодаря интерактивности, эффекту присутствия, информационной насыщенности.

Учет перечисленных и ряда других проблем на этапе формирования команды и разработки бизнес-плана создает необходимую организационную, информационную и инсти-

туциональную основу будущей успешной деятельности стартапа и способствует минимизации сопровождающих ее рисков, которые могут вызвать провал даже перспективного стартап-проекта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гришин, Н. Забег на месте // Секрет фирмы. Коммерсант.ru. – 2013. – 3 сент. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2266344>. – Загл. с экрана.

2. Гунько, И. 5 главных причин провала стартапа: обсуждение на «Quora» / И. Гунько. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://siliconrus.com/2015/02/fail-reasons>. – Загл. с экрана.

3. Кудинов, И. Незрелость ангелов и стартапов / И. Кудинов // Деловой Петербург. – 2014. – 28 мая. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: http://www.dp.ru/a/2014/05/28/Nezrelost_angelov_i_star. – Загл. с экрана.

4. О проекте // GenerationS. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://generation-startup.ru/about>. – Загл. с экрана.

5. Обзор рынка: Аналитический отчет по итогам обзора рынка российских венчурных фондов за I–III квартал 2014 года. – М.: ОАО «РВК», 2014. – 57 с.

6. Соломон, Б. Самые интересные стартапы 2014 года: выбор Forbes / Б. Соломон // Forbes. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/tekhnologii-photogallery/internet-i-svyaz/276169-samyie-interesnye-startapy-2014-goda-vybor-forbes/photo/1> (дата обращения: 26.12.2014). – Загл. с экрана.

7. Топ-50 российских венчурных стартапов // Секрет фирмы. Коммерсант.ru. – 2013. – 3 сент. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2266343>. – Загл. с экрана.

8. Barba, R. For startup success in 2015, watch out for these top 20 reasons for startup failure / R. Barba // TECH.CO: Tech startups news, events & resources. – January 2, 2015. – Electronic text data. – Mode of access: <http://tech.co/startup-success-2015-watch-top-20-reasons-startup-failure-2015-01>. – Title from screen.

9. Bose, N. Exclusive: In ‘year of Apple Pay’, many top retailers remain skeptical. Technology / N. Bose // Reuters. Friday, June 5, 2015. – Electronic text data. – Mode of access <http://www.reuters.com/article/2015/06/05/us-apple-pay-idUSKBN0OL0CM20150605>. – Title from screen.

10. Jakobsson, H. What are the top reasons why startups fail? / H. Jakobsson // Quora.com. – Electronic text data. – Mode of access: <http://www.quora.com/>

What-are-the-top-reasons-why-startups-fail. – Title from screen.

11. Russian Startup Rating-2014 // RSR. – Electronic text data. – Mode of access: http://i.rbc.ru/organization/item/russian_startup_rating. – Title from screen.

12. Venture Capital Report: Europe. 1Q. 2015. Dow Jones’ Venture Source. – 17 p. – Electronic text data. – Mode of access: http://images.dowjones.com/company/wp-content/uploads/sites/15/2015/04/Dow-Jones-Quarterly-Venture-Capital-Report-Europe_1Q15-Final-1.pdf. – Title from screen.

REFERENCES

1. Grishin N. Zabeg na meste [Running on the Spot]. *Sekret firmy. Kommersant.ru*, 2013, Sept. 3. Available at: <http://www.kommersant.ru/doc/2266344>.

2. Gunko I. 5 glavnykh prichin provala startapa: obsuzhdenie na “Quora” [Top 5 Reasons for the Failure of a Start-up: a Discussion on “Quora”]. Available at: <http://siliconrus.com/2015/02/fail-reasons/>.

3. Kudinov I. Nezrelost angelov i startapov [Immature Angels and Start-ups]. *Delovoy Peterburg*, 2014, May 28. Available at: http://www.dp.ru/a/2014/05/28/Nezrelost_angelov_i_star/.

4. O proekte [On the Project]. *GenerationS*. Available at: <http://generation-startup.ru/about/>.

5. *Obzor rynka: Analiticheskiy otchet po itogam obzora rynka rossiyskikh venchurnykh fondov za I-III kvartal 2014 goda* [Market Review: Analytical Report on the Results of the Review of the Russian Venture Funds Market for the 1-3 Quarters of 2014]. Moscow, ОАО “РВК”, 2014. 57 p.

6. Solomon B. Samye interesnye startapy 2014 goda: vybor Forbes [The Most Interesting Start-ups in 2014: Forbes’ Choice]. *Forbes*. Available at: <http://www.forbes.ru/tekhnologii-photogallery/internet-i-svyaz/276169-samyie-interesnye-startapy-2014-goda-vybor-forbes/photo/1>. (accessed December 26, 2014).

7. Top-50 rossiyskikh venchurnykh startapov [Top 50 Russian Venture Start-ups]. *Sekret firmy. Kommersant.ru*, 2013, Sept. 3. Available at: <http://www.kommersant.ru/doc/2266343>.

8. Barba R. For Startup Success in 2015, Watch out for These Top 20 Reasons for Startup Failure. *TECH.CO: Tech startups news, events & resources*, 2015, January 2. Available at: <http://tech.co/startup-success-2015-watch-top-20-reasons-startup-failure-2015-01>.

9. Bose N. Exclusive: In ‘Year of Apple Pay’, Many Top Retailers Remain Skeptical. *Technology. Reuters*, 2015, June 5. Available at: <http://www.reuters.com/article/2015/06/05/us-apple-pay-idUSKBN0OL0CM20150605>.

10. Jakobsson H. What Are the Top Reasons Why Startups Fail? *Quora.com*. Available at: <http://www.quora.com/What-are-the-top-reasons-why-startups-fail>.

11. Russian Startup Rating-2014. *RSR*. Available at: http://i.rbc.ru/organization/item/russian_startup_rating.

12. *Venture Capital Report: Europe. 1Q. 2015. Dow Jones' Venture Source*. 17 p. Available at: http://images.dowjones.com/company/wp-content/uploads/sites/15/2015/04/Dow-Jones-Quarterly-Venture-Capital-Report-Europe_1Q15-Final-1.pdf.

INNOVATIVE STARTUP-PROJECTS: EXPERIENCE, EVALUATION, IMPLEMENTATION CONTRADICTIONS

Inshakov Maksim Olegovich

Postgraduate Student, Institute of Management and Regional Economy,
Volgograd State University
inshakovmaxim@mail.ru
Prosp. Universitetsky, 100, 400062 Volgograd, Russian Federation

Abstract. Innovative companies in the conditions of global post-crisis economic recovery and increased economic activity become again a promising area for investments of large investment and venture capital funds, venture divisions of large transnational corporations, business angels and other private investors. This is confirmed by the data on the increase in the volume of venture capital market in the US and Europe and on a significant increase in the cost of the leading foreign and Russian start-up companies which are rated as of 2014 in the present article. The comparative analysis of the leading Russian and foreign start-ups showed the prevalence of companies engaged in the field of IT-Internet-Mobile and focused on the provision of various kinds of innovative services to consumers among the foreign participants of the rating. Among Russian startups-winners the companies of technological orientation (biological, medical, and “clean” technologies) dominate. They reflect the increasing importance of start-ups in the innovative development of the Russian economy. Participation in such competitions and ratings is a favorable factor of promoting start-ups, increasing awareness of potential investors and consumers of start-up products.

The importance of start-ups formation and the development of effective regional and national innovation systems update the studies related to the identification of the fundamental contradictions in the activities of Russian start-ups and to the development of recommendations for their resolution. The article identifies the key issues of economic, organizational, informational and marketing character causing the collapse of start-up projects in the Russian economy in modern conditions.

Key words: start-up company, start-up project, start-up rating, start-up promotion, business angel, crowdfunding.