

УДК 330.322.16:  
ББК 65.263

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.47.216

**Gorevaya Evgenia Sergeevna**,  
candidate of economics, associate professor,  
lecturer of the Department of Management,  
Novosibirsk State Technical University,  
Novosibirsk,  
e-mail: gorevayaes@yandex.ru  
ORCID: 0000-0001-9785-2506

**Горевая Евгения Сергеевна**,  
канд. экон. наук, доцент,  
преподаватель кафедры менеджмента,  
Новосибирский государственный технический университет,  
г. Новосибирск,  
e-mail: gorevayaes@yandex.ru  
ORCID: 0000-0001-9785-2506

**Shmatko Anastasiya Dmitrievna**,  
Master's degree student of 2<sup>nd</sup> course,  
Novosibirsk State Technical University,  
Novosibirsk,  
e-mail: anastasiia.shmatko@mail.ru  
ORCID: 0000-0001-9466-7057

**Шматко Анастасия Дмитриевна**,  
магистрант 2-го курса,  
Новосибирский государственный технический университет,  
г. Новосибирск,  
e-mail: anastasiia.shmatko@mail.ru  
ORCID: 0000-0001-9466-7057

## ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЛАНДШАФТА ДЛЯ СТАРТАПОВ В РОССИИ

### EXAMINATION OF THE INVESTMENT ENVIRONMENT FOR STARTUP IN RUSSIA

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством  
08.00.05 – Economics and national economy management

*Рассмотрена сложившаяся практика инвестирования в стартапы, показаны источники инвестиций в российские стартапы по данным «Стартап Барометра». Рассмотрена низкая активность российского венчурного рынка, которая является следствием низкой венчурной культуры основных участников рынка и их небольшой численности. Проведено исследование институциональной среды инвестирования в стартапы в России: рассмотрены традиционные и современные структуры, которые осуществляют инвестирование в стартапы. На основе проведенного исследования разработана классификация источников стартап-инвестирования, которая включает традиционные и современные структуры и способы инвестирования. Подробно рассмотрены современные направления, которые включают новые способы инвестирования, основанные на отличающихся управленческо-финансовых решениях и новых бизнес-моделях; способы инвестирования, в основу которых положены ИТ-решения и c2b2c-бизнес-модели, т. е. платформы-агрегаторы для венчурного рынка; инструменты для частных венчурных инвесторов и сервисы по обслуживанию инвестиционного процесса для стартапов; инвестиционно-акселерационные программы, которые направлены на отбор, акселерацию и инвестирование в лучшие стартап-команды; акселерационные программы и стартап-конкурсы корпораций. Рассмотрено влияние расширения спектра инвестиционных инструментов на динамику венчурного инвестирования в России. Показано, что венчурный рынок развивается и есть положительные ожидания крупных игроков. Более того, растет интерес со стороны частных инвесторов, только планирующих первые шаги на этом рынке. Сделан вывод о том, что развитие инвестиционного ландшафта положительно влияет на динамику роста инвестиций в стартапы на примере венчурных инвестиций.*

*The current practice of investing in startups is examined in the article; the sources of investment in Russian startups are shown according to the Startup Barometer. The low activity*

*of the Russian venture capital market is studied, which is a consequence of the low venture capital culture of the main market participants and their small size. A study of the institutional environment for investing in startups in Russia was conducted: traditional and modern structures that invest in startups were examined. Based on the study, a classification of start-up investment sources has been developed, which includes traditional and modern structures and investment methods. The current trends are considered in detail, which include new ways of investing, which are based on different managerial and financial decisions and new business models; investment methods based on IT solutions and c2b2c business models, i.e. platform aggregators for the venture capital market; tools for private venture investors and investment process services for start-ups; investment - acceleration programs that are aimed at selecting acceleration and investing in the best startup team; acceleration programs and start-up corporate competitions. The influence of expanding the range of investment instruments on the dynamics of venture investment in Russia is examined. It is shown that the venture market is developing and there are positive expectations of large players. Moreover, there is a growing interest from private investors, who are only planning the first steps in this market. It is concluded that development of the investment landscape has a positive effect on the growth dynamics of investment in startups using the example of venture investments.*

*Ключевые слова: стартап, инвестиции, инвесторы, венчурные инвестиции, бизнес-ангелы, инвестиционный фонды, инвестиционный ландшафт, инновационные технологии, ИТ-платформы, инвестиционно-акселерационные программы, корпоративные венчурные фонды, бизнес-модель.*

*Key words: startup, investments, investors, venture capital investments, business angels, investment funds, investment landscape, innovative technologies, IT platforms, investment and acceleration programs, corporate venture funds, business model.*

### Актуальность

Уже более 30 лет перед Россией стоят актуальные задачи преодоления сырьевой зависимости и выхода на инновационный путь развития. Для этого был сделан ряд шагов, которые включали развитие инновационной инфраструктуры, исследование зарубежного опыта, попытки создания реально действующих региональных команд как части механизма по «выращиванию» стартапов, трансляции первого успешного стартап-опыта. Однако желаемых результатов в первом десятилетии 2000-х гг. получить не удалось.

В настоящее время для развития научно-технической и инновационной деятельности страны запущена национально-технологическая инициатива (НТИ), которая призвана направить технологическое развитие, обеспеченное устойчивым механизмом. Целью НТИ является создание благоприятных условий для реализации прорывных технологических проектов и масштабирования их результатов. На различных этапах развития технологических компаний обеспечивается как финансовая, так и нефинансовая поддержка [1]. Национально-технологическая инициатива направлена на развитие экосистемы инноваций как комплексная система взаимодействия организаций, государственных институтов, технологических сообществ и предпринимателей. Одним из элементов матрицы НТИ являются сервисы и сообщества, которые включают раздел «Венчурные инвестиции». Поскольку доступность стартовых инвестиций является определяющей для массового роста количества стартапов, малых инновационных компаний и в целом инновационной активности в стране, исследование инвестиционных возможностей для запуска инновационного бизнеса является актуальным.

Инвестиционные возможности для стартапов выходят за рамки только венчурного инвестирования, особенно сейчас, на этапе распространения внедрения моделей и процессов концепции открытых инноваций, поэтому авторам представляется целесообразным рассмотреть более широкой области, а именно в целом инвестиционного ландшафта для стартапов России.

Проблемам венчурного инвестирования за рубежом посвящено много работ. В России вопросы венчурного инвестирования активно изучали И. Родионов, А. Никконен, Э. Фияксель, М. Ильясов, А. Сытник, Ю. Колесников, В. Палтис и др. [2–7].

Однако в настоящий момент происходит активное расширение и развитие практики венчурного инвестирования в России, в том числе за счет ИТ-платформ. Внедрение новых ИТ-решений на отечественный рынок венчурного инвестирования позволяет упростить коммуникации и ускорить процесс поиска привлекательного объекта для инвестирования, так же как и подходящего инвестора.

**Научная новизна** состоит в исследовании и анализе современных инструментов и ИТ-решений, применяемых в инвестировании в стартапы России.

**Целью** исследования является изучение инвестиционного ландшафта России и его влияния на развитие инвестиций в стартапы.

В теоретической части рассмотрена сложившаяся практика инвестирования в стартапы, показаны источники инвестиции в стартапы по данным «Стартап Барометра». В практической части изучены классические и современные инструменты инвестирования. Разработана классификация источников инвестирования в стартапы с учетом последних наработок и ИТ-платформ в области венчурного инвестирования.

**Анализ активности инвестиционных сделок в стартапы.** На международном уровне проводят все больше исследований, связанных с важностью и способами финансирования стартапов, особенно в период интенсивной глобализации. Исследования ученых доказали, что финансовая либерализация влияет на общие финансовые вложения в стартапы, используя либо внешние, либо внутренние источники финансирования. Данные исследования GEM (Global Entrepreneurship Monitor) с 2011 по 2016 г. показали на уровне 54 стран, что общие инвестиции в стартапы зависели от экономического развития страны [8].

Мировая практика показывает, что количество зарабатывающих стартапов, которые привлекали венчурные (или «ангельские») деньги в «инновационных хабах», таких как Кремниевая долина, Бостон, Лос-Анджелес или Сигетл, приближается к 100 %. Опрос российских стартапов, проведенный ФРИИ, показал, что 71 % компаний основаны на собственные средства, то есть они не финансируются инвесторами, не являются venture backed. При этом по мере развития бизнеса ситуация не сильно меняется. Основным источником средств для 40 % остается начальное финансирование, 33 % развиваются за счет выручки. Внешние инвесторы, не являющиеся основателями, есть только у 30 %. Только треть всех российских фаундеров не имеет контрольного пакета в своем бизнесе [9].

По мнению управляющего директора Gagarin Capital Николая Давыдова, российские предприниматели не привыкли работать с венчурным капиталом, практически все деньги на рынке можно назвать непрофильными [10]. Он считает, что ситуация не изменится, пока в Россию не придут массово зарубежные инвесторы, со своим опытом и культурой венчурного инвестирования. На рисунке 1 представлена схема источника средств для запуска Вашего стартапа.

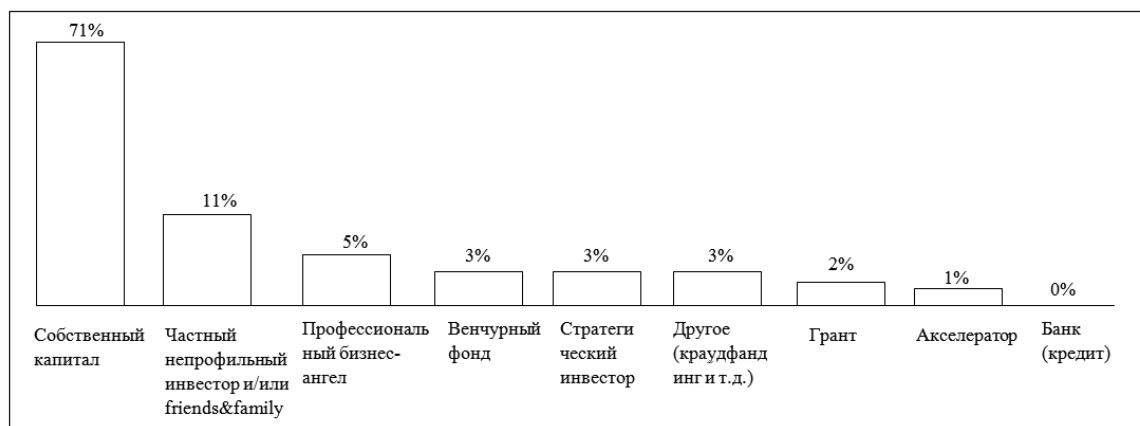


Рис. 1. Схема источника средств для запуска Вашего стартапа

По данным «Стартап Барометра» [11], российский стартап в среднем основан без привлечения внешних средств, находится на стадии посева, поднял первый и пока единственный раунд. Действующего инвестора нашли по рекомендации знакомых, это непрофильный инвестор, который вложил в стартап не более 300 000 дол-

ларов, получив за это более половины акций компании. В течение полугода проект собирается поднимать новый раунд. 41 % опрошенных не имеют никаких претензий или пожеланий к действующим инвесторам, они всем довольны. На рисунке 2 представлена статистика «Как Вы нашли действующего инвестора?»

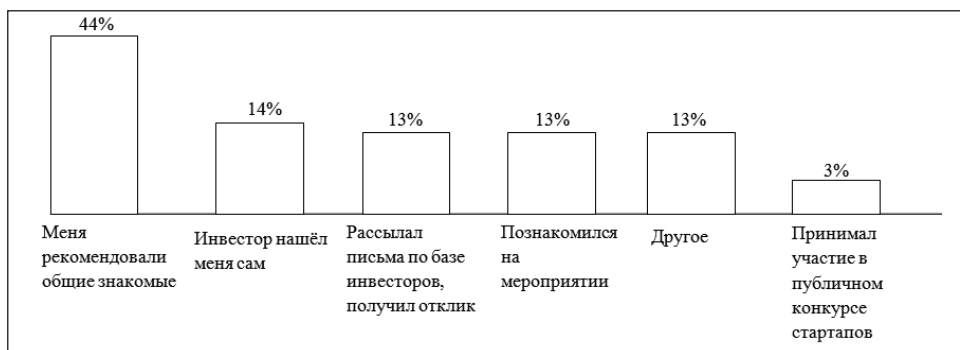


Рис. 2. Как Вы нашли действующего инвестора?

На рисунке 3 представлена статистика «Кто Ваш инвестор?»



Рис. 3. Кто Ваш инвестор?

Можно подытожить результаты рассмотренных исследований, сделав вывод о том, что российские стартапы осторожно относятся к рискам в связи со сложившейся экономической ситуацией, отсутствием грамотного стратегического управления и недостатком знаний в области венчурного инвестирования. Соответственно, инвестиционная активность тормозится неразвитостью венчурных структур в России и отсутствием достаточного опыта по венчурным сделкам.

**Гипотеза исследования.** Развитие инвестиционного ландшафта создает условия для активизации инвестиций в стартапы и, как следствие, повышение инновационной активности экономики России.

### Исследование

На текущий момент в России сложился определенный инвестиционный ландшафт для стартап-компаний. Институциональная среда инвестирования в стартапы в России имеет сложившиеся, давно функционирующие (традиционные) инвестиционные структуры и новые структуры, которые недавно сформировались внутри страны или пришли из-за рубежа.

**Рассмотрим традиционные структуры инвестирования в стартапы и инновационные проекты.** На стадии pre-seed в России работает Фонд Бортника, который выдает средства на проработку идеи и создание первого прототипа для научно-технологических разработок. На этой же

стадии традиционно работают 3F (то есть друзья, семья и знакомые), которые также инвестируют на уровне идеи и «горящих глаз».

Банковские кредиты являются одним из самых формальных, традиционных финансовых источников для многих предпринимателей. Большинство разработчиков стартапа стремятся избегать банковских кредитов, поскольку они обычно связаны с комплексными процедурами и осуществляются на основе кредитной истории и имущества компании или лица. Поскольку разработчики стартапа — молодые люди, которые во многих случаях не владеют крупной собственностью, им достаточно трудно, практически невозможно получить банковский кредит. Исследования Остеброа и Бернхардта показывают очень высокую и положительную корреляцию между банковским кредитом и устойчивостью стартапов. Тем не менее безусловная корреляция между банковским кредитом и устойчивостью отрицательны. Причина этой отрицательной корреляции заключается в том, что растет число стартапов, использовавших другой метод поиска инвестиций и в то же время успешно существующих на рынке. Исследования показывают, что высокотехнологичные стартапы вряд ли будут использовать банковский кредит и им гораздо труднее получить его.

Бизнес-ангелы — это инвесторы, которые помогают предпринимателям реализовать свои бизнес-идеи. Кроме того, бизнес-ангелы помогают, делясь своими знаниями, опытом и финансовыми ресурсами не только при запуске

стартапа, но и с теми, у кого временно финансовые проблемы. Самая большая ценность бизнес-ангелов — это «умное финансирование», которое включает в себя предоставление навыков, опыта и деловых контактов, в то время как наиболее распространенными причинами для инвестирования являются получение прибыли, поощрение предпринимательства, деловой активности и создания нового продукта, услуги. В России есть активные бизнес-ангелы, например В. Полехин, И. Ашманов, И. Рябенский, Э. Фияксель и др. [12], однако крупных ассоциаций и сетей бизнес-ангелов, как в Европе или США, у нас нет.

В настоящее время инвестирование в стартапы не ограничивается только бизнес-ангелами, венчурными фондами. Новые источники финансирования стартапов предлагают не только финансирование, но и наставничество, использование IT-платформ для автоматизации поиска. Они представляют собой возможность для всех участников стартапа, которые хотят учиться и преуспеть в запуске своего проекта. Исследования показывают, что сегодня есть больше ускорителей, чем самих стартапов, и это считается прогрессивным, динамичным изменением в экономической структуре высокотехнологичной отрасли. Новые источники финансирования существуют на международном экономическом рынке более 10 лет. Однако в России об их существовании узнали не так давно и начали постепенно внедрять в течение последних десяти лет, в таких городах, как Москва, Санкт-Петербург. Появление и развитие новых решений в финансировании стартапов позволит расширить возможности инвестиционного ландшафта для стартапов в стране.

**Рассмотрим новые структуры и способы финансирования стартапов.** Первым направлением являются новые способы инвестирования, которые основаны на отличающихся управленческо-финансовых решениях и новых бизнес-моделях. Оно включает три направления: бутстрепинг, развитие бизнеса на основе MVP и P2P-модель.

1.1. Бутстрепинг является новым названием давно сложившейся практики, которая актуализировалась в последнее время. Его суть заключается в том, что предприниматель развивается за счет собственных средств и используя свой начальный доход. Использование бутстрепинга возможно, только если стартап не требует больших инвестиций и если нет финансовых операций, которые должны покрываться третьими лицами. Преимущество такого подхода состоит в том, что предприниматели имеют полный контроль над своей компанией (отсутствие совладельцев), а недостатком является то, что предприниматель молод, неопытен и не имеет деловых контактов и помощи от опытных партнеров. Многие авторы [13; 14] указывают, что бутстрепинг — это метод преобразования человеческого капитала в финансовый, который предполагает определенный уровень инвестиций из внешних источников.

Опрос, проведенный на 214 стартап-компаниях, показал, что бутстрепинг оказывает положительное влияние на увеличение добавленной стоимости компании. Исследования показывают, что бутстрепирование и стартапы — это взаимодополняющие подходы. Это подтверждается тем, что оба подхода используют методы, направленные на устранение всех недочетов посредством максимизации существующих ресурсов, прежде чем инвестировать больше средств из внешних источников.

1.2. Развитие бизнеса на основе MVP. Данный подход используется стартап-компаниями, которые создали продукт и его успешно продают, а полученную прибыль всю

направляют на развитие продукта и выпуска следующей его версии. Данный вариант хорошо подходит командам, ориентированным на B2C-рынок и имеющим устойчивую рыночную нишу.

1.3. P2P — это вид финансирования, посредством которого человек может получить кредит от других лиц через платформу P2P. Данная платформа работает со стартаперами и инвесторами. Они облегчают процесс коммуникаций и поиска подходящего партнера. Индивидуальные инвесторы не предоставляют всю сумму кредита. Вместо этого большинство инвесторов вкладывают небольшие суммы денег в ряд кредитов, чтобы смягчить их риск.

Кредиты часто ограничены примерно 35 000 долларов США. Процесс кредитования зависит от сайта. Как только стартапер отправляет заявку, сайт пересылает его запрос на получение кредита. Этот список позволяет инвесторам начать размещать средства. Листинги имеют крайний срок, и если запрос на получение кредита не будет финансироваться в указанный срок, у стартапера есть возможность взять частичное финансирование или отказаться от займа.

Подобные платформы предоставляют деньги индивидууму, который затем использует деньги для своего бизнеса. Люди, ищущие кредиты, должны предоставлять информацию о себе, своих финансах и о том, как они намерены использовать деньги. Большинство компаний P2P запрашивают кредитную информацию для целей кредитования.

Информационные технологии изменяют бизнес-процессы во всех сферах, инвестиционная сфера не является исключением. Рассмотрим второе направление, в основу которого положены ИТ-решения и C2b2C-бизнес-модели. Данное направление представляют платформы-агрегаторы для венчурного рынка.

2.1. SPARK — это российская платформа для коммуникаций представителей малого и среднего бизнеса, стартапов и желающих инвестировать средства. На данной платформе собираются российские технологические проекты для того, чтобы рассказать о себе, ответить на вопросы, получить обратную связь и найти новых партнеров. Инвестор может выбрать категорию стартапа и по определенной тематике искать проект, в который захочет инвестировать. Категории стартапов, с которыми работает SPARK: фуд-стартапы, финтех, task-менеджеры, боты, путешествия, CRM-системы, хостинг, виртуальная реальность.

2.2. Startup.Network — еще одна платформа, которая является площадкой для коммуникаций тех, кто хочет найти инвестиции или продать свой действующий бизнес и тех, кто хочет вложить деньги. На платформе осуществляются коммуникации с различными инвесторами в России и за ее пределами, готовыми финансировать реализацию прибыльных идей. Участниками синдицированного финансирования стартап-проектов могут быть: бизнес-ангелы, сидфонды и венчурные фонды.

Для получения финансирования стартаперу важно правильно представить свой проект. Он должен быть понятным для потенциального инвестора. Интерфейс инвестиционной платформы Startup.Network специально разработан с учетом стандартизированных требований к подаче информации потенциальным инвесторам. Профессиональные консультанты обеспечивают необходимое юридическое сопровождение, помогут разработать и адаптировать бизнес-план, организовать поиск источников финансирования. Startup.Network отбирает и презентует самые перспективные стартапы. Инвестору достаточно оставить заявку



с указанием своих приоритетов в зависимости от вида деятельности, отрасли, региона и объема инвестирования. Организаторы платформы помогут подобрать оптимальный вариант с учетом приоритетов инвестора. Также инвестор может самостоятельно найти самый интересный для инвестиций стартап.

2.3. Маркет-плейс «Авито» — сайт, на котором каждый разработчик стартапа может предложить на продажу свой бизнес. Например, можно найти разные категории стартапов на «Авито» в категории «Готовый бизнес».

2.4. Fundable — это онлайн-платформа для сбора инвестиций, т. е. формы сбора средств для развития, которые используются для различных целей и в различных количествах; это форма сбора пожертвований для благотворительных организаций и интересных проектов в целом. Каждый предприниматель может поднять средства будущих клиентов до разработки проекта. В случае неудачи деньги возвращаются тем, кто внес вклад, а Fundable гарантирует, что все транзакции сделаны справедливо.

Третье направление — это инструменты для частных венчурных инвесторов и сервисы по обслуживанию инвестиционного процесса для стартапов.

3.1. AngelList — это синдикаты, то есть средства венчурного капитала с одной сделкой, созданные для инвестирования в определенный стартап. Они позволяют инвестировать сделки по конкретным стартапам. Инвесторы на AngelList должны быть аккредитованы. Инвесторы самостоятельно сообщают о своем статусе аккредитации во время регистрации. AngelList ожидает, что инвесторы, участвующие в их синдикатах, совершили две или более прямые инвестиции в технологические стартапы, известные сообществу AngelList. AngelList рассматривает заявки инвесторов в течение трех рабочих дней. У AngelList есть специальная программа для частных лиц или учреждений, которые планируют инвестировать более 1 млн долларов США на платформу.

3.2. Napatner — сервис, который предоставляет свои услуги для участников коммерческих проектов по администрированию внешних инвестиций на стадиях от регистрации идеи до расширения работающего предприятия. Услуги могут быть предоставлены по заявке автора зарегистрированного стартап-проекта, прошедшего первоначальную модерацию и опубликованного в листинге стартапов сервиса. Условия предоставления услуг оговариваются с заявителем индивидуально и в качестве оплаты предполагают участие в обслуживаемом проекте.

3.3. «Сколково» — инвестиционная платформа по привлечению внешнего финансирования, управлению венчурными фондами, развитию и выводу на рынок новых финансовых продуктов для быстрорастущих технологических компаний. Три венчурных фонда: «Индустриальный», IT и «Агротех».

3.4. CRV QuickStart (Charles River Ventures QuickStart) — это инвестиционная компания, которая помогает стартапам взять кредит. Отличие от банковского кредита заключается в том, что если стартап-компания достигает второй стадии развития, первоначальный кредит конвертируется в мажоритарный холдинг. Если компания не добилась второй стадии, то стартап-компания должна вернуть полученные займы.

Четвертое направление — инвестиционно-акселерационные программы, которые направлены на отбор, акселерацию и инвестирование в лучшие стартап-команды.

4.1. Seedcamp — инвестиционная программа для стартапов на ранней стадии развития. Помимо первоначального капитала, он предлагает возможность наставничества от экспертов в области первоначальных инвестиций, которые помогают стартапам расширять свой бизнес. Эта программа также предлагает экспертов в области разработки продуктов, человеческих ресурсов, PR, маркетинга, юриспруденции и т. д. Seedcamp производит коллаборацию между бизнес-ангелами и фондами венчурного капитала.

4.2. Startup bootcamp — это акселератор для стартапов, проводится в различных европейских странах несколько раз в год (Копенгаген, Мадрид, Дублин, Амстердам и Лондон). Он собирает широкую сеть наставников и партнеров, которые помогают выбранным стартапам с внедрением их идей. Bootcamp — это выборочная программа, охватывающая, что около 300 проектов в Европе и во всем мире регистрируются для программы, и около 10 из них выбираются под каждую программу.

Пятое направление — акселерационные программы и стартап-конкурсы корпораций.

5.1. «Яндекс.Фабрика» инвестирует в стартапы, которые потенциально интересны компании и находятся на «посевной», или ранней стадии развития. Размер инвестиций может достигать нескольких сотен тысяч долларов. Для отбора на «Яндекс.Фабрику» необходимо принять участие в дне открытых дверей «Яндекс.Старт».

5.2. Компания МТС реализует программу MTS StartUp Hub, в рамках которой технологические стартапы смогут интегрировать свои решения и продукты в бизнес-корпорации [15]. Программа дает возможность реализовать оплачиваемый пилотный проект на инфраструктуре МТС и экспертную поддержку для развития их продуктов. В перспективе участники могут масштабировать свой бизнес, став долгосрочными партнерами МТС.

5.3. «Росатом» летом 2018 г. запустил венчурный фонд. Деятельность фонда направлена на развитие новых направлений бизнеса, связанных с перспективными отраслями российской и мировой экономики. Объектами инвестиций станут компании ранней и посевной стадии, а также компании, вышедшие на стадию масштабирования роста. Ключевые параметры при выборе объектов инвестиций — перспектива быстрого роста, потенциал глобальной технологической экспансии и синергия с основными направлениями развития госкорпорации «Росатом» [16]. Конкурс «Вектор» организован «Росатомом» совместно с фондом «Сколково» для отбора стартапов, которые могут получить инвестиции и нефинансовое содействие от венчурного фонда госкорпорации. Сам конкурс стартапов проходит на специальной официальной площадке «Госстарт» [17].

5.4. Корпорация «Ростелеком» реализует комплексную программу по взаимодействию со стартапами и развитию инноваций в малом и среднем бизнесе. Программа включает: программу развития стартапов, единое окно инноваций, программу инновационного развития [18]. Также компания реализует технологическое партнерство для стартапов совместно с ФРИИ, Сколково, Университетом ИТМО и технопарком Санкт-Петербурга. Также функционирует Фонд ПАО «Ростелеком КомИТ Кэпитал» [19].

#### **Выводы по результатам исследования**

На основании проведенного исследования инструментов инвестирования была разработана классификация источников инвестирования (рис. 4 на стр. 122).

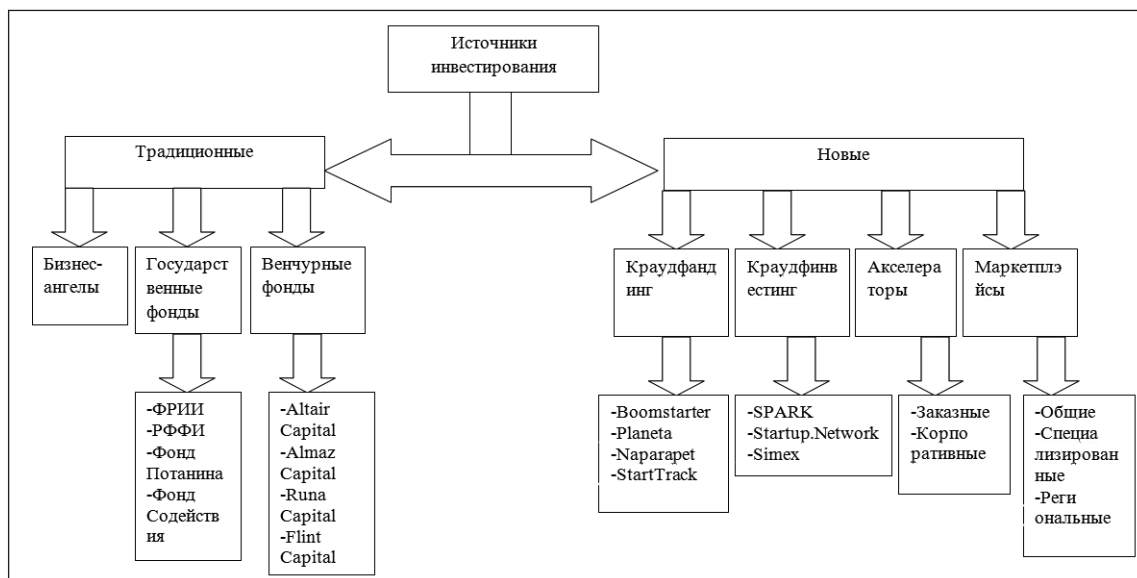


Рис. 4. Классификация источников инвестирования

В данной классификации представлены как традиционные, работающие уже не первый десяток лет структуры, так и новые, которые появились в последние 5–8 лет. Спектр вариантов инвестирования для стартапов из разных отраслей, находящихся на разных этапах зрелости, существенно расширился. Даже для тех стартапов, которые не соответствуют обычным требованиям венчурных фондов, а именно наличие продукта, первых продаж и перспективы масштабирования, сейчас есть возможность найти инвестиции через краудфандинговые и краудинвестиционные платформы.

Новые возможности для получения инвестиций и поиска партнеров формируются в настоящее время за счет входа крупных государственных и частных корпораций на рынок

стартап-инвестирования. Часть из них занимается только инвестированием и последующим приобретением успешных технологических решений. Но есть и те, кто готов вкладываться в развитие инфраструктуры и акселерацию стартапов.

Рассмотрим, как будет накладываться расширение спектра инвестиционных инструментов на динамику венчурного инвестирования в России. По данным РБК, в России за последние три года венчурный рынок растет [20] (рис. 5).

Представленная динамика свидетельствует о том, что венчурный рынок развивается и есть положительные ожидания крупных игроков. Более того, растет интерес со стороны частных инвесторов, только планирующих первые шаги на этом рынке.

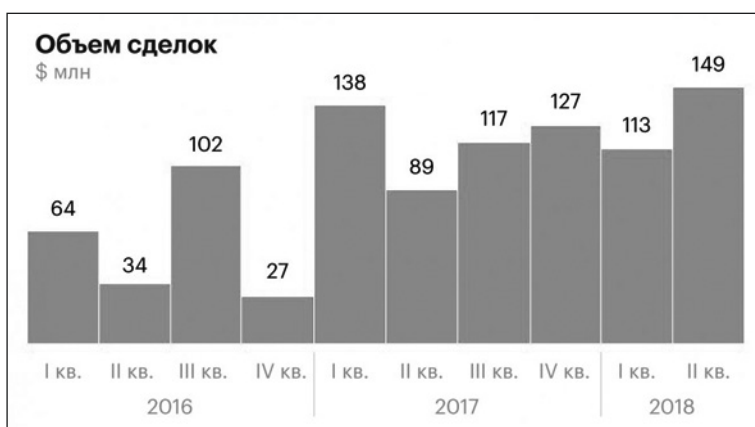


Рис. 5. Динамика российского венчурного рынка

### Заключение

Развитие инвестиционного ландшафта, а именно расширение институциональных структур, появление и развитие новых инструментов и способов инвестирования в стартапы, позволяет формировать условия для активизации инвестиционной деятельности. Однако некоторые

платформы имеют ограниченный круг пользователей, а новые инструменты инвестирования еще не получили широкого распространения. Поэтому необходимо дальнейшее развитие и расширение применения новых инвестиционных инструментов наряду с развитием инновационной инфраструктуры и дальнейшим повышением стартап-активности.

### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Экосистема НТИ. Официальный сайт НТИ. URL: <http://www.nti2035.ru/nti/eco>
2. Родионов И., Никконен А. Венчурный капитал и прямые инвестиции в инновационной экономике : курс лекций. СПб. : РАВИ, 2011. 171 с.

3. Рогова Е. М., Ткаченко Е. А., Фияксель Э. А. Венчурный менеджмент : учеб. пособие. М. : ИД ГУ ВШЭ, 2011. 440 с.
4. Ильясов М. М. Венчурные инвестиции // Молодой ученый. 2017. № 2. С. 435–436. URL <https://moluch.ru/archive/136/37991/>
5. Сытник А. А., Антоничев А. В. Сущность венчурных инвестиций // Известия Саратовского университета. Новая серия. Сер. Экономика. Управление. Право. 2015. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-venchurnyh-investitsiy>
6. Колесников Ю. А., Шарапов М. Ю. Актуальные проблемы правового регулирования краудфандинга в России // Бизнес. Образование. Право. 2018. № 4 (45). С. 268–273. DOI: 10.25683/VOLBI.2018.45.453
7. Патлис В. В. Некоторые вопросы финансового обеспечения стартапа // Бизнес. Образование. Право. 2015. № 4 (33). С. 216–223.
8. Курилова А. А. Процедура проведения предынвестиционного анализа при реализации инновационных проектов // Карельский научный журнал. 2017. Т. 6. № 2 (19). С. 99–103.
9. Как выглядит российский IT-стартап — исследование «Стартап Барометр 2018» // Электронный научный журнал. 2018. № 3. URL: <https://www.iidf.ru/media/articles/trends/kak-vyglyadit-rossiyskiy-it-startap-issledovanie-startap-barometr-2018/>
10. Исследование: большинство российских стартапов развиваются на свои деньги и не выходят за границу // Электронный научный журнал. 2018. № 29. URL: <https://vc.ru/finance/41071-issledovanie-bolshinstvo-rossiyskih-startapov-razvivayutsya-na-svoi-dengi-i-ne-vyhodyat-za-granicu>
11. Стартап Барометр. Отчет российского рынка технологического предпринимательства за 2018 год. URL: <https://vc-barometer.ru/startup>
12. Бизнес ангелы (кто это) – ТОП 52 ангелов в России // Investing Notes. 2018. № 58. URL: <https://investingnotes.trade/biznes-angely.html>
13. Евдокимова С. С., Кобышев М. С. Современные модели финансирования стартапов // Финансы и кредит. 2017. Т. 23. № 17 (29). С. 341–352.
14. Никулина О. В., Яхшибекян А. А. Совершенствование механизма финансирования инвестиционных проектов в форме создания и развития стартапов // Инновации. 2016. № 10. С. 93–104.
15. МТС направила 30 млн рублей на развитие стартапов в 2018 году. URL: <https://moskva.mts.ru/about/media-centr/soobshheniya-kompanii/novosti-mts-v-rossii-i-mire/2018-08-01/mts-zapuskaet-vtoroj-nabor-v-programmu-mts-startup-hub/>
16. Росатом объявил о запуске венчурного фонда. URL: <http://www.rosatom.ru/journalist/news/rosatom-obyavil-o-zapuske-venchurnogo-fonda/>
17. Венчурный фонд Росатом. URL: <http://venturehub.ru/venchurnyj-fond-rosatoma/>
18. «Ростелеком» приглашает к сотрудничеству представителей стартапов! URL: <https://www.company.rt.ru/projects/startups/>
19. Единое окно инноваций. URL: <http://startups.rostelecom.ru/>
20. Венчурный рынок в России вырос за счет интернет-пользователей. URL: <https://www.rvc.ru/press-service/media-review/rvk/135800/>

## REFERENCES

1. STI Ecosystem. The official site of NTI. (In Russ.). URL: <http://www.nti2035.ru/nti/eco>
2. Rodionov I., Nikkonen A. Venture capital and direct investments in the innovation economy. St. Petersburg, RAVI Publ., 2011. 171 p. (In Russ.).
3. Rogova E. M., Tkachenko E. A., Fiyaksel E. A. Venture Management. Moscow, 2011. 440 p. (In Russ.).
4. Ilyasov M. M. Venture investments. *Young scientist*. 2017, no. 2. pp. 435–436. (In Russ.). URL: <https://moluch.ru/archive/136/37991/>
5. Sytnik A. A., Antonichev A. V. The essence of venture capital investment. *Bulletin of Saratov University. New series. Series Economics. Management. Law*, 2015, no. 2. (In Russ.). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-venchurnyh-investitsiy>
6. Kolesnikov Yu. A., Sharapov M. Yu. Actual problems of legal regulation of crowdfunding in Russia. *Business. Education. Law*, 2018, no. 4, pp. 268–273. (In Russ.). DOI: 10.25683 / VOLBI.2018.45.453
7. Patlis V. V. Some issues of financial support for a startup. *Business. Education. Law*, 2015, no. 4, pp. 216–223. (In Russ.).
8. Kurilova A. A. The procedure for conducting pre-investment analysis for implementation of innovative projects. *Karelia Scientific Journal*, 2017, 6 (2), pp. 99–103. (In Russ.).
9. What does a Russian IT startup look like — the study of “Startup Barometer 2018”. *Electronic scientific journal*, 2018, no. 3. pp. 99–103. (In Russ.). URL: <https://www.iidf.ru/media/articles/trends/kak-vyglyadit-rossiyskiy-it-startap-issledovanie-startap-barometr-2018/>
10. Research: the majority of Russian startups are developing for their money and do not go abroad. *Electronic scientific journal*, 2018, no. 29. (In Russ.). URL: <https://vc.ru/finance/41071-issledovanie-bolshinstvo-rossiyskih-startapov-razvivayutsya-na-svoi-dengi-i-ne-vyhodyat-za-granicu>
11. Startup Barometer. Report of the Russian technology entrepreneurship market for 2018. (In Russ.). URL: <https://vc-barometer.ru/startup>
12. Business angels (who are they) — TOP 52 angels in Russia. *Electronic Business Journal*, 2018, no. 58. (In Russ.). URL: <https://investingnotes.trade/biznes-angely.html>
13. Evdokimova S. S., Kobyshev M. S. Modern models of financing startups. *Finance and credit*, 2017, 23 (17), pp. 341–352.
14. Nikulina O. V., Yakhshibekyan A. A. Improving the mechanism of financing investment projects in the form of creating and developing start-ups. *Innovations*, 2016, no. 10, pp. 93–104. (In Russ.).

15. MTS allocated 30 million rubles for development of start-ups in 2018. The official website of MTS. URL: <https://moskva.mts.ru/about/media-centr/soobshheniya-kompanii/novosti-mts-v-rossii-i-mire/2018-08-01/mts-zapuskaet-vtoroj-nabor-v-programmu-mts-startup-hub>

16. Rosatom announced the launch of a venture fund. The official website of the communications department of Rosatom State Corporation. URL: <http://www.rosatom.ru/journalist/news/rosatom-obyavil-ozapuske-venchurnogo-fonda/>

17. Venture Fund of Rosatom. The official website of Rosatom. URL: <http://venturehub.ru/venchurnyj-fond-rosatoma/>

18. Rostelecom invites representatives of start-ups for cooperation! The official site of Rostelecom. URL: <https://www.company.rt.ru/projects/startups/>

19. Single window of innovation. The official website of Rostelecom. URL: <http://startups.rostelecom.ru/>

20. Venture market in Russia has grown due to Internet users. The official website of RVK. URL: <https://www.rvk.ru/press-service/media-review/rvk/135800/>

**Как цитировать статью:** Горевая Е. С., Шматко А. Д. Исследование инвестиционного ландшафта для стартапов в России // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 2 (47). С. 117–124. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.47.216.

**For citation:** Gorevaya E. S., Shmatko A. D. Examination of the investment environment for startup in Russia. *Business. Education. Law*, 2019, no. 2, pp. 117–124. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.47.216.

УДК 657.3  
ББК 65.052.206.11

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.47.266

**Zubova Olga Gennadyevna**,  
candidate of economics,  
associate professor of the Department  
of Financial-Economic Disciplines,  
Volgograd Business Institute,  
Volgograd,  
e-mail: [oly-zubova@yandex.ru](mailto:oly-zubova@yandex.ru)

**Зубова Ольга Геннадьевна**,  
канд. экон. наук,  
доцент кафедры  
финансово-экономических дисциплин,  
Волгоградский институт бизнеса,  
г. Волгоград,  
e-mail: [oly-zubova@yandex.ru](mailto:oly-zubova@yandex.ru)

## МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РАЦИОНАЛИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В ФИНАНСОВОМ АНАЛИЗЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

### METHODICAL APPROACH TO RATIONALIZATION OF THE ACCOUNTING BALANCE STRUCTURE IN THE FINANCIAL ANALYSIS OF THE ENTERPRISE

08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика

08.00.12 – Accounting, statistics

*На каждом этапе экономического развития предприятия (зарождение и саморазвитие, укрепление финансовой безопасности, стабильное продуцирование необходимых объемов финансовых ресурсов) могут наблюдаться различные финансовые результаты деятельности. Следствием этого может быть как вступление в кризисную фазу, угрожающую банкротством или ликвидацией предприятия, так и выход из кризиса, сопровождающийся переходом на новый этап развития. В этой связи в работе предложен методический подход, позволяющий рационализировать структуру имущества и его источники, выступающие основой формирования конкурентоспособной бизнес-модели предприятия на каждом этапе его развития и функционирования. Методика базируется на имеющихся в научном и практическом обороте нормативных значениях ряда показателей ликвидности и платежеспособности. Обоснованы предложения по рационализации структуры имущества и источников его формирования в финансовом анализе предприятия, позволившие сформировать модели структуры баланса с различной долей собственного капитала и одинаковым уровнем ликвидности, которые могут быть использованы в качестве ориентиров для идентификации финансовой ситуации на предприятии и выступить в качестве базы сравне-*

*ния при оценке сбалансированности их статических и динамических соотношений, необходимые для принятия экономически обоснованных управленческих решений, направленных на улучшение финансового состояния предприятия. Прикладное аналитическое значение описанных моделей заключается в том, что они представляют собой сбалансированные структуры бухгалтерского баланса, обеспечивающие эффективное управления финансовыми ресурсами в части их привлечения и направлений использования и способные выступать в качестве критериев в анализе финансового состояния предприятия.*

*At each stage of the economic development of an enterprise (the birth and self-development, the strengthening of financial security, the stable production of the necessary amounts of financial resources) various financial results can be observed. The consequence of this may be, as the entry into the crisis phase, threatening bankruptcy or liquidation of the enterprise, and out of the crisis, accompanied by a transition to a new stage of development. In this regard, in the work proposed a methodical approach to streamline the structure of the property and its sources, which are the basis for the formation of a competitive business model of the enterprise at each stage of its development and operation. The method is based on the standard values*