

Инновационные стартапы в России: проблемы функционирования и основные факторы успеха



А. В. Кочкина,
студент
Ann24b@yandex.ru



Н. Р. Кельчевская,
д. э. н., профессор, зав. кафедрой
n.r.kelchevskaya@urfu.ru

**Кафедра экономики и управления на металлургических предприятиях,
Высшая школа экономики и менеджмента,
Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина**

Инновационные стартап-компании становятся значимым элементом национальной инновационной системы России. В стране наблюдается повышение инвестиционной активности — финансирование Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере было увеличено в 2015 г. до 8,5 млрд руб. — что в 2,2 раза больше по сравнению с 2014 г.

Развитию стартап-бизнеса в российских регионах в современных условиях препятствует наличие взаимосвязанных проблем методологического, институционального, организационного, маркетингового и инвестиционного характера. Одной из актуальных проблем организационного характера является отсутствие единого подхода к пониманию ключевых факторов успеха в создании и развитии стартапов.

Выработка унифицированной системы рекомендаций «грамотного» стартап-бизнеса становится актуальной теоретической и практической задачей, требующей научного обоснования. Необходимо решить проблему организационного определения основных правил ведения инновационного бизнеса с целью предотвращения распространённых ошибок и повышения его эффективности. Среди институциональных проблем особую значимость имеет преодоление дисбаланса в развитии российской стартап-инфраструктуры.

Комплексное решение данных проблем будет способствовать успешному функционированию инновационных предприятий и создаст благоприятные условия для реализации инновационной модели конкурентоспособной и устойчивой экономической системы российских регионов.

Ключевые слова: стартап-компания, инновационное предпринимательство, факторы успеха стартапа, рейтинг стартапов, стартап-экосистема, PR-активность.

Бизнес «эры информации» стал определяющим фактором экономического роста, существенно изменив принципы работы большей части предприятий прошлой экономической эпохи как в промышленности, так и в сфере услуг. И развитие стартап-экосистемы по всему миру — одно из характерных явлений современности, которое следует рассматривать в более широком контексте происходящего социально-экономического структурного сдвига.

Инновационные стартап-компании становятся значимым элементом национальной инновационной системы многих стран, в том числе России. Развитие стартапов, как и любого сравнительно нового явления, требует государственной поддержки. Президент РФ В. В. Путин в 2015 г., с учетом вклада стартапов в создание рабочих мест и роста экономики страны, поручил Пра-

вительству принять меры по поддержке российских стартапов. В частности, предложил создать концепцию развития российской части интернета и связанных с ней отраслей экономики [2]. Кроме того, финансирование Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере в 2015 г. было увеличено до 8,5 млрд руб. — что в 2,2 раза больше по сравнению с 2014 г. [3]. Как нам кажется, увеличение финансирования является одной из действенных мер по усилению поддержки инновационных проектов на ранних стадиях.

Об увеличении объемов финансирования российских стартапов (как одного из основных условий их жизнеспособности) говорят и следующие данные. По сообщению представителей Правительства РФ в период с 2009 по 2014 гг. российские госкомпании (ОАО

«Роснано», ОАО «РВК», фонд «Сколково», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и фонд «ВЭБ Инновации») инвестировали в стартапы около 210 млрд руб. Помощь от госфондов получили более 20 тыс. инновационных компаний. За пять лет фондам удалось дополнительно привлечь 224 млрд руб. на помощь стартапам. Выручка компаний, получивших поддержку госфондов, составила 839 млрд руб. за период с 2009 по 2014 гг., из них 71,2 млрд руб. стартапы заработали на зарубежных рынках. «Одним из итогов проделанной работы стало формирование третьего по величине в Европе рынка венчурных инвестиций объемом порядка \$480 млн», — говорится в сообщении правительства [3].

Действительно, российские стартап-компании становятся все более значимыми участниками хозяйственной деятельности. Например, в рамках программы «Wiki-старт», независимого издания о технологиях и бизнесе (Rusbase) зарегистрировано 2107 компаний, общее число их сделок на рынке составило 2417, общая сумма этих сделок равна \$14160673423, причем эти цифры постоянно растут [14]. Приведенные данные позволяют сделать вывод как о количественном росте числа стартапов, так и о качественном развитии их деятельности.

В подтверждение этого приведем данные экспертной оценки российской стартап-инфраструктуры. Исследователи компании Compass [13], изучающей стартап-экосистемы (инфраструктурные комплексы, которые максимально упрощают создание и работу стартапов), отмечают развитую стартап-инфраструктуру в России, при этом российский венчурный рынок сделал существенный прорыв. Так, в рамках GenerationS была создана крупнейшая ре-

гиональная сеть образовательных партнеров, объединившая 41 город России и 83 площадки: это стартап-школы, бизнес-инкубаторы, университеты и другие участники инновационной экосистемы, работающие со стартапами. Исследователи также отмечают, что основатели стартапов в Москве — самые молодые в Европе, их средний возраст 32 года, тогда как в Кремниевой долине — 36,2, в Европе — 34,5. Преимущественно, это мужчины (83%).

В сообщении правительства говорится, что «в целом, созданным институтам развития удалось решить поставленные задачи по формированию системы поиска, отбора и поддержки перспективных инновационных проектов» [3]. Теперь основной задачей правительство называет формирование спроса на продукцию поддержанных госфондами компаний, а также включение их в программу импортозамещения.

Однако, следует сказать, что по данным второго отчета упоминавшейся компании Compass, Россия занимает всего лишь 13-е место рейтинга в списке глобального рынка стартапов (см. табл. 1). При этом по уровню развития человеческого капитала Россия заняла второе место после Кремниевой долины. Рейтинг ранжирует экосистемы на основе пяти показателей:

- 1) эффективность;
- 2) финансирование;
- 3) человеческий капитал;
- 4) охват рынка;
- 5) опыт в запуске стартапов.

Показательно, что по сравнению с первым отчетом Compass 2012 г., Россия поднялась только на одну строчку с 14-го на 13-е место. В чем причина столь невысокой позиции и низкого темпа развития российской стартап-экосистемы? В связи с этим целью наше-

Таблица 1

Рейтинг мировых стартап-экосистем в 2015 г.

	Рейтинг	Эффективность	Охват рынка	Финансирование	Человеческий капитал	Опыт в запуске стартапов	Индекс роста
1	Кремниевая долина	1	1	4	1	1	2,1
2	Нью-Йорк	2	2	1	9	4	1,8
3	Лос-Анджелес	4	4	2	10	5	1,8
4	Бостон	3	3	7	12	7	2,7
5	Тель-Авив	6	5	13	3	6	2,9
6	Лондон	5	10	3	7	13	3,3
7	Чикаго	8	12	5	11	14	2,8
8	Сиэтл	12	11	12	4	3	2,1
9	Берлин	7	8	19	8	8	10
10	Сингапур	11	9	9	20	9	1,9
11	Париж	13	13	6	16	15	1,3
12	Сан-Паулу	9	7	11	19	19	3,5
13	Москва	17	15	8	2	20	1,0
14	Остин	16	14	18	5	2	1,9
15	Бангалор	10	6	20	17	12	4,9
16	Сидней	20	16	17	6	10	1,1
17	Торонто	14	18	14	15	18	1,3
18	Ванкувер	18	19	15	14	11	1,2
19	Амстердам	15	20	10	18	16	3,0
20	Монреаль	19	17	16	13	17	1,5

Источник: [13]

го исследования является выявление и классификация основных проблем функционирования стартапов в России и определение факторов, повышающих жизнеспособность и успешность стартапов.

Мы считаем, что для понимания сущности стартапов как социально-экономического явления требуется их классифицировать. Исходя из подхода Р. Э. Фиякселя к исследованию сущности и отличительных особенностей инновационных стартапов [8], представляется возможным провести классификацию стартап-компаний в соответствии со следующей системой критериев: траектория развития; модель технологического развития, на которой базируется стартап; модель операционной деятельности; ориентация на взаимодействие; предпочтительный вариант завершения стартапа.

Соответственно, по траектории развития выделяются: технологическое предпринимательство; создание и вывод на рынок инновационного продукта (услуги); предложение рынку инновационной бизнес-модели. По траектории развития можно определить ресурсную емкость предприятия, тип инвестора, к которому можно обратиться за финансированием, а также перспективы роста.

В зависимости от модели технологического трансферта выделяют следующие типы инновационного стартапа: фирмы, преобразующие научные знания в основные (базовые технологии); фирмы, преобразующие базовые технологии в конкретные их применения.

По модели операционной деятельности стартапы делятся на: компании, ориентированные на консалтинг; компании, ориентированные на выполнение исследований и разработок по контракту; компании, ориентированные на инжиниринг; компании, ориентированные на развитие и коммерциализацию технологии с последующей продажей лицензии; компании, ориентированные на внедрение новых продуктов (услуг) на рынке.

По критерию ориентации на взаимодействие бывают компании, развивающиеся самостоятельно; а также компании, вступающие в партнерские отношения и сетевое взаимодействие.

И в зависимости от предпочтительного варианта завершения периода стартапы выделяются компании, ориентированные на продажу стратегическому инвестору; компании, ориентированные на органический рост, компании, ориентированные на быстрый рост («газели»).

В ходе исследования было выявлено, что развитию стартап-бизнеса в российских регионах в современных условиях препятствует наличие взаимосвязанных проблем методологического, институционального, организационного, информационного, маркетингового, инвестиционного и другого характера.

Как нам кажется, одной из актуальных проблем организационного характера является отсутствие единого подхода к пониманию ключевых факторов успеха в создании и развитии стартап-компаний. Действительно, в хозяйственной практике разных стран мирового хозяйства существуют различные концепции по поводу идеального соотношения факторов,

приводящих стартап к успеху. Рассмотрим некоторые примеры.

Билл Гросс, один из основателей первого в мире бизнес-инкубатора Idealab [9], проанализировав степень важности различных факторов, влияющих на успех стартапа, отобрал пять наиболее значимых, среди которых оказались: идея, команда, бизнес-модель, финансирование и тайминг (своевременность). Чтобы наиболее точно определить степень влияния перечисленных факторов, Билл Гросс взял для своей выборки 100 компаний, «выращенных» Idealab и 100 сторонних компаний. Систематизировав полученные данные, он отобрал 5 лучших компаний и 5 «компаний-аутсайдеров» из каждой группы компаний. Ранжирование компаний проводилось по указанным атрибутам.

Десятью лучшими компаниями этого списка были Citysearch, CarsDirect, GoTo, NetZero, Tickets.com, Airbnb, Instagram, Uber, Youtube и LinkedIn. Десять компаний, не достигших успеха: Z.com, Insider Pages, MyLife, Desktop Factory, Peoplelink, Webvan, Kozmo, Pets.com, Flooz и Friendster. Стоит отметить, что компании второй десятки обладали хорошо проработанными бизнес-моделями и финансовыми ресурсами.

Проанализировав влияние пяти факторов на успешность данных компаний, Билл Гросс получил следующие результаты. Первое место занял тайминг (42%), далее идут команда и менеджмент (32%). Фактор идеи занял только третье место (28%) (см. рис. 1).

Согласно исследованию Билла Гросса, идея не является лидирующим фактором успеха стартапа. Что касается последних двух показателей, бизнес-модели и финансирования — они становятся важными на более поздних этапах развития бизнеса. Таким образом, ключевым условием успешности бизнеса является его своевременность и востребованность на рынке.

Лучшим способом оценки своевременности может быть анализ потребительского сектора и его готовности к инновациям. Несмотря на это, отказ от реализации идей при неблагоприятной оценке не обязателен, однако честная оценка своевременности может дать приемлемый прогноз успешности [9].

По данным исследования Стэнфордского университета, для которого были отобраны 5 самых успешных стартапов из разных стран (LinguaLeo (Россия), Prezi (США), XiaomiTech (Китай), SoundCloud (Германия), Tesla Motors (США)), было выявлено 5 групп факторов успеха бизнес-проектов. Авторы исследования утверждают, что данные факторы относятся к боль-



Рис. 1. Факторы, влияющие на успешность стартапа по Биллу Гроссу

Источник: [15]

шинству успешных стартапов, независимо от их деловых специфических особенностей или географии:

1. Основатель. Основатели стартапов должны иметь навыки умелого руководства и обаяние, а также передовые коммуникативные способности, чтобы построить сильную и мотивированную команду, привлечь стратегических партнеров и/или инвесторов.
2. Видение. У основателя должно быть ясное видение того, как его компания решает проблему потребителя.
3. Команда/Штат. Сильная команда необходима, чтобы любой проект сделать стабильным и прибыльным.
4. Возможность сбыта. Необходимо, чтобы на целевом рынке существовал высокий спрос на продукт.
5. Высококачественный продукт. Создаваемый продукт должен быть не только инновационным, но и качественным и полезным для потребителя.

Также были определены дополнительные факторы успеха:

6. Надежные инвесторы.
7. Повсеместное внедрение инноваций.
8. Компетентная маркетинговая коммуникация [10].

В то же время бизнес-ангел, кандидат физико-математических наук, управляющий соучредитель компании и фонда поддержки стартапов Уральского региона в сфере потребительского интернета и сетевых сервисов, предприниматель Леонид Волков [7], рассказывая об особенностях стартапов в России, отметил, что главная отрасль, куда сегодня идет венчурный инвестор, — это информационные технологии. При этом идея для венчура — не главное. Главное — это возможность «взрывного» роста, точнее, сочетание ряда обстоятельств, которые делают его возможным. Такой, быстрый, рост требует минимального произ-

водства, предпочтительнее виртуального, для которого не нужны производственные площади.

По мнению Леонида Волкова, в России у большинства стартаперов сложились неверные представления в сфере стартап-предпринимательства. Самым распространенным является заблуждение в том, что для венчурных инвесторов основным показателем привлекательности стартапов для финансирования является идея, лежащая в его основе. В действительности, как отмечает Леонид Волков, это не совсем так. Идея теряет свое первостепенное значение, поскольку в сегодняшнем конкурентном мире идей одна и та же инновационная мысль может быть придумана одновременно многими разными людьми. Поэтому важна не сама идея, а то, как она будет реализована.

Исходя из этого, Леонид Волков выделяет следующие факторы успеха стартап-компании:

1. Идеальная численность команды. Любой стартап должен очень быстро расти. Затраты на внутреннюю коммуникацию сдерживают рост, и в команде, например, из пяти человек будет тратиться слишком много времени на связь между ее членами. Накладные расходы на коммуникации растут квадратично объему команды. Между m людей $m(m-1)/2$ связей, при этом всем членам нужно общаться друг с другом. Соответственно команда из двух человек всегда будет эффективнее, чем команда из трех, команда из трех лучше, чем из четырех (при условии, что у всех членов команды одинаковые компетенции). Однако «команда» из одного человека, исходя из исследования проекта «стартап-геном», непродуктивна. По данным этого исследования стартап с одним фаундером взлетает в среднем через сорок месяцев. А с двумя — через 20. С тремя — через 25, с четырьмя — через тридцать и так далее. Человеку нужен взгляд со стороны. Поэтому идеальная стартаповая команда состоит из двух человек, при этом один из них может

Таблица 2

Влияние фактора времени на успешность компаний

№	Название компании	Описание	Результат деятельности	Как тайминг повлиял на успех/неудачу компании
1	Airbnb	Онлайн-площадка для размещения, поиска и краткосрочной аренды частного жилья по всему миру	Успех	Площадка была запущена в разгар рецессии, когда люди нуждались в дополнительных средствах. Появление компании помогло им преодолеть барьер сдачи в аренду своего дома незнакомцам
2	Uber	Мобильное приложение для поиска, вызова и оплаты такси или частных водителей	Успех	Компания составила удачную бизнес-модель, получившую профессиональное исполнение. Тайминг учитывал сложившиеся условия жизни людей, что очень важно
3	Citysearch	Веб-браузер	Успех	Появление браузера было необходимостью. Люди нуждались в веб-страницах
4	GoTo.com	Оператор безусловного перехода в некоторых языках программирования	Успех	Компания появилась, когда люди искали эффективные способы получения трафика
5	Z.com	Видеохостинг	Неудача	Успеху помешало отсутствие на момент создания широкополосного доступа (1999-2000 гг.), не позволявшее с достаточным комфортом использовать видео
6	YouTube	Видеохостинг, предоставляющий пользователям услуги хранения, доставки и показа видео	Успех	Видеохостинг был запущен через два года после создания Z.com, когда была решена проблема кодирования видео с помощью Adobe Flash и широкополосный доступ превысил 50%-ный рубеж

Составлена авторами по [9]

отвечать только за техническую сторону проекта, а другой должен сочетать в себе технические навыки и талант бизнесмена.

2. Правильный выбор времени инвестирования. Инвесторов для стартапов следует искать, когда уже создана работающая модель, прототип, который дает хорошее представление о том, как продукт работает и что с ним можно делать. «Делать это раньше — на стадии идеи или концепции — бесполезно», — отмечает Леонид Волков, — «Человек должен уже сделать что-то руками и показать, что он не один, у него есть команда. Тогда можно привлекать финансирование извне».
3. Адекватная структура финансирования. Основателю стартапа необходимо понимать, сколько, для чего и на каком этапе нужно привлечь денег. Требуется точно знать, сколько средств понадобится для создания продукта и оформления интеллектуальной собственности, как будут разделены доли между участниками проекта и т. д. Существует довольно четкая лестница финансирования стартапа. Посевные инвестиции — средства, которые обычно даются государством, часто в виде безвозмездных грантов или за какую-то небольшую долю. Это первоначальные деньги. Затем привлекаются «ангельские деньги» — небольшие персонализированные инвестиции от какого-то конкретного бизнес-ангела. После этого начинается первый венчурный раунд — это деньги, которые приходят от специализированной финансовой институции — венчурного фонда. Посевные инвестиции бывают не больше \$20-40 тыс., ангельские — не больше чем \$100-200 тыс., венчурные — не больше чем миллион—два.

И, наконец, эксперт в области стартапов, PR-директор компании Fast Lane Ventures Лада Щербакова [1] выделяет четыре фактора успешного стартапа:

1. Идея, основанная на прагматизме. Создавать то, что нужно потребителю.
2. Сильный лидер, готовый к «жизни стартапера». Создатель стартапа должен быть способным воодушевлять команду, принимать радикальные решения, работать сверхурочно и т. д.
3. Грамотное использование финансирования. Необходимо максимально четко планировать свои расходы.
4. Execution — исполнение. Качественное исполнение невозможно без дисциплины, дедлайнов и системы KPI (ключевых показателей эффективности).

Сравнительный анализ приведенных выше и других изученных подходов [11, 12], а также эмпирических данных о функционирующих в мире стартапах позволяет нам сделать следующие выводы:

- к числу ключевых факторов, приводящих стартапы к успеху, относятся: идея, сильный лидер, команда и ее численность, время и структура финансирования, бизнес-модель и тайминг;
- рассмотренные подходы объединяет общий вывод о том, что наличие инновационной идеи для стартап-компании является важным, но не определяющим условием успеха. Более значимыми являются планирование проекта в соответствии

с временными запросами рынка и потребностями потребителей; талант основателя как бизнесмена и руководителя; правильный подбор команды, а также времени и структуры инвестирования.

Таким образом, выработка унифицированной системы рекомендаций «грамотного» стартап-бизнеса становится актуальной теоретической и практической задачей, требующей научного обоснования. Необходимо решить проблему организационного определения основных правил ведения инновационного бизнеса и разработки некоего «пособия» для стартаперов с целью предотвращения распространенных ошибок и повышения жизнеспособности и эффективности стартап-компаний на российском рынке. Один из путей решения данной проблемы мы видим в более тщательном анализе экспертных оценок и последующей их консолидации.

Кроме рассмотренной проблемы — отсутствия единого подхода к пониманию факторов успеха стартапов, по нашему мнению, существуют проблемы функционирования российских стартап-компаний:

- характерное для хозяйственной практики России отсутствие бизнес-навыков у предпринимателей, что становится фактором ограничения возможностей развития инновационного стартап-бизнеса [5];
- присутствие некоторого дисбаланса в стремительном развитии экосистемы стартапов в России;
- проблема развития общественного мнения и вовлечения в инновационную деятельность молодежи и новых инвесторов;
- проблема синхронизации деятельности субъектов инновационной экосистемы и государственных инструментов поддержки инноваций.

Дисбаланс в развитии российской экосистемы как одна из инвестиционных проблем создания и продвижения стартап-компаний в России объясняется Гульнарой Биккуловой [5], директором департамента инновационных рынков и членом правления РВК, сравнительно небольшим возрастом экосистемы стартапов в России, которая является самой молодой в Европе. В настоящее время в России имеется только первое поколение венчурных инвесторов и технологических предпринимателей, которые создают свой первый стартап, нацеленный на российский рынок. Большинство венчурных фондов управляются профессионалами, которые предпочитают инвестировать на поздних стадиях. Посевные и предпосевные инвестиции остаются в основном прерогативой государственных фондов. Ощущается недостаток «умных денег» на рынке, необходимых, чтобы венчурные инвесторы помогли своим портфельным компаниям успешно развить бизнес. «Очевидно, эта проблема будет преодолена, когда произойдет смена поколений, и сегодняшние предприниматели будут уже выступать в качестве бизнес-ангелов».

Действительно, как нам кажется, основная категория жизнеспособности стартапа — инвестиционные вложения. Следует отметить, что государственные венчурные фонды (РВК, Фонд развития Интернет-инициатив (ФРИИ) и др.) осуществляют деятельность, направленную на увеличение объема, ускорение

темпов роста и коррекцию направлений развития венчурного рынка РФ. Так, общее количество фондов, сформированных ОАО «РВК», достигло двадцати одного (включая 2 фонда в зарубежной юрисдикции), их суммарный размер — 29,1 млрд руб. Доля ОАО «РВК» — 18,5 млрд руб. [6] Мы считаем, что данные меры повышают конкурентоспособность инновационного сектора экономики России в международном масштабе.

В числе принимаемых мер РВК также осуществляет реализацию таких программ, как создание инвестиционных инструментов; создание инновационной экосистемы; развитие инвесторов; глобализация российской инновационной индустрии; продвижение инновационной деятельности. Осуществляется содействие формированию, эффективному применению и повышению доступности на рынке сбалансированного набора как финансовых, так и нефинансовых инструментов включая инвестиции, гранты, кредиты, программы поддержки инновационно-технологического предпринимательства, услуги технопарков, бизнес-инкубаторов, акселераторов, центров трансфера технологий и инновационных территориальных кластеров, механизмы программ инновационного развития крупнейших государственных корпораций и компаний с государственным участием и др.

Практические примеры такого содействия:

- проведение международных конференций Russian Innovation Week (в 2013 г. в Калифорнии и Бостоне, США);
- создание крупных профессиональных объединений инвесторов, таких как Российский венчурный клуб (Russian VC Club) и Клуб R&D-директоров госкомпаний, разрабатывающих планы инновационного развития (iR&DClub);
- проведение технологических форумов, таких, как «Открытые инновации-2015»;
- проведение национального рейтинга высокотехнологичных быстроразвивающихся компаний «ТехУспех»;
- разработка и внедрение программы развития инновационной системы университетов и научных центров с целью получения ключевыми российскими вузами инструментов быстрого и эффективного формирования инновационных компаний.

В связи с этим большую значимость, по нашему мнению, приобретает такая проблема информационного характера, как развитие общественного мнения и вовлечения в инновационную деятельность молодежи и новых инвесторов. Для популяризации этой деятельности было запущено несколько медиапродуктов, самым популярным из которых является программа «Технопарк», выходящая на телеканале «Россия 24» с 2010 г. [6]. С целью повышения активности среди молодежи осуществляется организация и поддержка различных конкурсов в области инновационной журналистики, таких, как «Инновации в России глазами журналистов», «PRESS3ВАННИЕ», «Серебряный лучник».

Одно из реализуемых в рамках данной проблемы направлений мы видим в вовлечении максимально возможного числа успешных представителей науки

и образования в орбиту технологического бизнеса в качестве основателей компаний и инициативных менеджеров среднего и высшего звена. Мы считаем, что популяризация технологического предпринимательства в этой среде напрямую влияет не только на появление новых технологических компаний (стартапов), но и на привлечение студентов-выпускников в технологический бизнес на соответствующие профессиональные позиции. Данная мера будет способствовать улучшению качества создаваемых стартапов, повысит их конкурентоспособность как на внутреннем, так и международном рынке.

Важной задачей также является содействие притоку квалифицированных инженерных кадров, нехватка которых является одним из основных препятствий на пути развития высокотехнологических сегментов рынка. В текущих условиях традиционно сильная и массовая отечественная инженерная школа в значительной степени утратила свои позиции, упали как количество, так и качество российских инженеров. Научно-техническая и изобретательская деятельность перестали быть престижными. Между тем, часто именно инженерные кадры являются определяющей силой процесса создания технологических инноваций; именно в инженерной среде зарождаются компании, меняющие лицо индустрии.

Существенным шагом в популяризации инновационной деятельности среди молодежи может стать формирование в обществе на основе «историй успеха» образа технологического предпринимателя как «героя нашего времени», человека, жизнь и работа которого достойны уважения и подражания (PR технологического предпринимательства и инновационного развития).

Способствовать росту технологического предпринимательства в России будет развитие технологических платформ как инструментов стратегических коммуникаций на инновационном рынке.

Комплексное представление интересов российской инновационной экосистемы на рынках присутствия (поиск и сопровождение партнерств, обмен лучшими практиками) включает в себя следующие меры:

- организация целенаправленной и эффективной PR-активности на глобальном и локальных рынках;
- обеспечение взаимодополняющего сотрудничества с ассоциациями, союзами и технологическими платформами;
- участие в ключевых международных форумах, конференциях и иных мероприятиях, посвященных вопросам международного сотрудничества в инновационной и научно-технической сфере.

В ходе анализа функционирования российской стартап-инфраструктуры среди проблем институционального характера следует отметить отсутствие синхронизации деятельности субъектов инновационной экосистемы и государственных инструментов поддержки инноваций. В России на настоящий момент создано немало инструментов поддержки инновационной деятельности и объектов инновационной инфраструктуры. Тем не менее, они работают недостаточно эффективно ввиду нескоординирован-

ности между собой, низкого уровня горизонтального и вертикального взаимодействия. Территориальные инновационные кластеры, технологические платформы, инжиниринговые центры, госкомпании, реализующие программы инновационного развития, центры акселерации стартапов при вузах и т. д. зачастую действуют, не используя возможной синергии с другими игроками рынка инноваций. Перспективы развития взаимосвязанности субъектов инновационной экосистемы видятся в закреплении их отраслевой специализации, развитии сетевого взаимодействия, обеспечении открытости этого механизма и расширении партнерских отношений между региональными промышленным, научным сообществами и государственными институтами поддержки инновационного предпринимательства.

Таким образом, ускорение процессов создания в России полноценного рынка технологического предпринимательства как значимого элемента национальной инновационной системы и экономики страны обуславливает необходимость организационного уточнения основных правил и выработки унифицированной системы рекомендаций для создания и ведения стартап-бизнеса, а также комплексного решения проблем институционального, инвестиционного, информационного и другого характера.

Мы считаем, что решение перечисленных проблем, проведение государством продуманной инновационной политики, а также активизация усилий всех участников бизнес-процессов, направленные на создание полной инновационной инфраструктуры будет способствовать успешному функционированию инновационных предприятий и создаст благоприятные условия для венчурного инвестирования. Это, в свою очередь, будет содействовать реализации инновационной модели конкурентоспособной и устойчивой экономической системы российских регионов.

Список использованных источников

1. Мнение эксперта в области стартапов // Бизнес изнутри. <http://www.rb.ru/inform/154317.html>.
2. Перечень поручений по итогам встречи с интернет-предпринимателями и представителями Фонда развития интернет-инициатив. <http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/49505>.
3. Поручение Правительства РФ от 11 августа 2015 г. № 19243 «Об эффективности государственных институтов по созданию системы для технологического обновления российской экономики». <http://government.ru/orders/19243>.
5. РВК. Пресс-релиз от 29.07.2015: Москва заняла 13-е место в глобальном рейтинге стартап-экосистем. <http://www.rusventure.ru/ru/press-service/news/detail.php?ID=54974>.
6. РВК, официальный сайт. <http://www.rusventure.ru/ru>.

7. Стартап: умные начинают – и выигрывают // Наука и жизнь. <http://www.nkj.ru/archive/articles/21082>.
8. П. Э. Фияксель. Малые инновационные предприятия на разных стадиях развития: инвестиционная привлекательность и возможности взаимодействия с региональными институтами. // Экономические науки. М., 2011. <http://ecsocman.hse.ru/data/2012/07/23/1265214441/16.pdf>.
9. B. Gross. The single biggest reason why startups succeed. https://www.ted.com/talks/bill_gross_the_single_biggest_reason_why_startups_succeed/transcript.
10. Key success factors of high-tech startups. By Team – 64729. NovoEd. <https://novoed.com/venture17/reports/17250>.
11. R. Dona. 5 Key Success Factors to compete in China. <https://www.linkedin.com/pulse/5-key-success-factors-compete-china-roberto-dona>.
12. Success factors of subsidized startups in Germany/Bernd Heesen. http://www.researchgate.net/publication/228522380_success_factors_of_subsidized_startups_in_germany.
13. The Global Startup Ecosystem Ranking 2015. <http://blog.startupcompass.co/the-2015-global-startup-ecosystem-ranking-is-live>.
14. Wiki Start/Rusebase. <http://rusbase.com/start>.
15. <https://megamozg.ru/post/16304>.

Innovative start-ups in Russia: functioning problems and major success factors

A. V. Kochkina, student.

N. R. Kelchevskaya, Dr. Sc. in Economics, Professor, Head of Department.

(Department of Economics and Management in Metallurgical Industry, Graduate School of Economics and Management, URFU)

Innovative start-up companies become a significant element of Russian national innovative system. Investment activity in our country increases — financing of Fund of assistance to innovations was increased in 2015 to 8,5 billion rubles — that is 2,2 times more in comparison with 2014.

Existence of the connected problems of the methodological, established, organizational, marketing and investment character interferes with development a startup business in the Russian regions in modern conditions. One of actual problems of organizational character is absence of uniform approach to understanding of key factors of success in creation and development of start-ups.

Creation of the unified recommendations system of “competent” startup business becomes the actual theoretical and practical task, demanding scientific justification. It is necessary to solve an organizational definition problem of the basic rules of conducting innovative business for prevention of widespread mistakes and increasing of its efficiency.

The complex solution of these problems will promote successful functioning of the innovative enterprises and will create favorable conditions for realization of innovative model of competitive and steady economic system of the Russian regions.

Keywords: start-up company, innovative business, startup success factors, rating of startups, startup ecosystem, PR-activity.