

Особенности финансирования стартапов на разных стадиях их жизненного цикла

Аннотация. В статье анализируются особенности финансирования стартапов на разных стадиях их жизненного цикла, начиная с предпосевной стадии и заканчивая этапом зрелости. Рассмотрены ключевые источники финансирования, включая собственные средства основателей, инвестиции бизнес-ангелов, краудфандинг, венчурные фонды, первичное размещение акций (IPO) и стратегические партнёрства. Особое внимание уделяется изменению потребностей стартапов в финансировании на каждом этапе, уровням риска и динамике привлечения капитала. На примере индийской компании Urban Company представлены конкретные суммы привлечённых инвестиций на разных стадиях, что подчёркивает успешность модели финансирования. Обсуждается роль цифровых технологий, технопарков и бизнес-инкубаторов в создании благоприятной экосистемы для стартапов. Выводы подчёркивают необходимость адаптации стратегий финансирования стартапов к динамично меняющимся рыночным условиям для обеспечения их устойчивого роста и успеха.

Ключевые слова: финансирование стартапов, жизненный цикл стартапа, венчурные фонды, городская компания, предпосевная стадия, экосистема стартапов.

Miah Md Russell

Moscow International Academy

Features of financing startups at different stages of their life cycle

Annotation. The article analyzes the specifics of financing startups at different stages of their life cycle, starting from the pre-sowing stage and ending with the maturity stage. The key sources of financing are considered, including the founders' own funds, business angel investments, crowdfunding, venture funds, initial public offering (IPO) and strategic partnerships. Particular attention is paid to the changing financing needs of startups at each stage, risk levels and the dynamics of capital raising. Using the example of the Indian company Urban Company, specific amounts of attracted investments at different stages are presented, which emphasizes the success of the financing model. The role of digital technologies, technoparks and business incubators in creating a favorable ecosystem for startups is discussed. The findings highlight the need to adapt startup financing strategies to dynamically changing market conditions to ensure their sustainable growth and success.

Keywords: startup financing, startup lifecycle, venture funds, urban company, pre-seed stage, startup ecosystem.

Современная экономика характеризуется высокой степенью инновационности, что способствует развитию стартапов как одного из ключевых факторов экономического роста. Стартапы представляют собой молодые инновационные компании, стремящиеся выйти на рынок с уникальными продуктами или услугами [5]. «В инновационной экономике стартапы играют ключевую роль в создании технологий и являются, соответственно, неотъемлемой частью новой среды. Для стартапов, равно как и для бизнеса, важнейшим элементом существования является финансирование разработок и их продвижение на рынке. В большинстве случаев получение финансирования является одной из сложнейших задач предпринимателей», – отмечают в своей работе Г.А.Булаев и Е.В. Бурденко [2].

Успешное развитие стартапа требует значительных финансовых ресурсов, которые могут поступать из различных источников. Однако доступность и структура финансирования зависят от стадии жизненного цикла стартапа. Целью настоящей статьи является анализ особенностей финансирования стартапов на разных стадиях их развития, включая предпосевную стадию, посевную стадию, раннюю стадию, стадию роста и масштабирования.

Жизненный цикл стартапа условно делится на несколько этапов, каждый из которых характеризуется уникальными потребностями в финансировании и доступом к ресурсам. Эти этапы включают (рисунок 1):

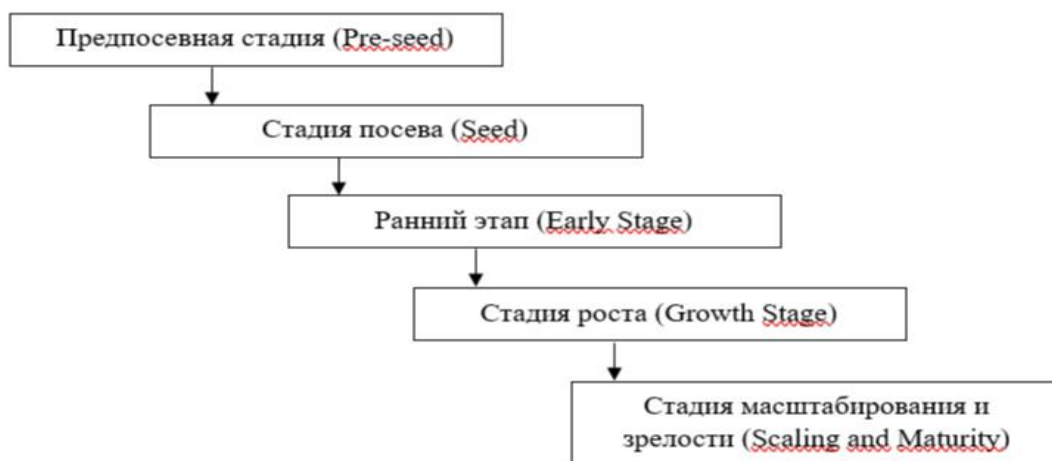


Рисунок 1. Стадии жизненного цикла стартапа.

Каждая из этих стадий имеет свои финансовые особенности, связанные с уровнем риска, потребностями в капитале, доступностью инвесторов и другими факторами.

1. Предпосевная стадия. На предпосевной стадии стартап, как правило, находится на уровне идеи или начального прототипа. Основная цель этой стадии — подтвердить жизнеспособность идеи и разработать минимально жизнеспособный продукт (MVP). Финансирование на этом этапе является наиболее сложным, так как проект имеет высокий уровень неопределённости.

Основными источниками финансирования на данном этапе выступают собственные средства основателей, поскольку доступ к внешнему финансированию ограничен; неформальные инвестиции со стороны ближайшего окружения (средства друзей и семьи); некоторые стартапы могут получать государственные гранты или средства от образовательных и исследовательских фондов.

Особенностями финансирования на предпосевной стадии являются высокий уровень риска, что делает стартапы менее привлекательными для внешних инвесторов, и низкие инвестиционные затраты, поскольку основные расходы связаны с исследованиями и разработкой концепции [1].

2. Стадия посева - Серия А. Стадия «посева» предполагает развитие продукта и проверку его соответствия потребностям целевой аудитории. Основной задачей является проведение тестирования рынка, разработка бизнес-модели и привлечение первых клиентов.

Основные источники финансирования:

- Бизнес-ангелы. Частные инвесторы, готовые предоставить капитал в обмен на долю в компании.

- Краудфандинг. Такие платформы, как Kickstarter и Indiegogo, позволяют привлекать средства от широкой аудитории [3].

- Акселераторы и инкубаторы. Эти организации предлагают стартапам инвестиции, наставничество и доступ к профессиональным сетям.

Особенности финансирования сводятся к тому, что на данном этапе требуется увеличение объёмов инвестиций, связанных с необходимостью проведения маркетинговых исследований и разработки продукта. Это обуславливает требование предоставления чёткого бизнес-плана и доказательства жизнеспособности идеи.

3. Ранний этап - Серия В. Ранний этап характеризуется выводом продукта на рынок, развитием клиентской базы и началом монетизации. Финансирование на этом этапе играет ключевую роль в обеспечении стабильного роста и устранении первых рыночных барьеров.

Основными источниками финансирования выступают венчурные фонды - эти институциональные инвесторы предоставляют значительные средства для ускорения роста. Кроме того, на этом этапе стартапы начинают получать первые доходы, которые могут быть реинвестированы, а также используют банковские кредиты. При наличии залогового имущества или гарантий стартапы могут привлекать и долгосрочные кредиты.

Появление первых показателей, таких как коэффициент удержания клиентов (retention rate) и пожизненная ценность клиента (LTV), которые играют важную роль при оценке стартапа инвесторами играют важную роль при финансировании проектов на данной стадии. Повышаются требования инвесторов к прозрачности финансовой деятельности.

4. Стадия роста - Серия D. На этапе роста стартап переходит к масштабированию своей деятельности, расширению географии присутствия и увеличению клиентской базы. Основной задачей становится достижение устойчивого роста доходов и укрепление конкурентных позиций.

Финансирование осуществляется через серию инвестиций (серии А, В, С), а также через последующие раунды финансирования. На этом этапе крупные корпорации охотно инвестируют в стартапы для получения стратегических преимуществ. Активно применяется долговое финансирование - использование облигаций или других долговых инструментов.

Увеличивается объём инвестиций, которые направляются на маркетинг, улучшение продукта и расширение команды. При этом вся плановая и отчетная документация по стартапу подвергается более тщательной проверке, поскольку инвесторы требуют более подробной информации о финансовых и операционных показателях компании.

5. Стадия масштабирования и зрелости - Серия E. На этом этапе стартап превращается в зрелую компанию, способную привлекать значительные объёмы финансирования для дальнейшего роста, выхода на международные рынки или IPO.

Основными источниками финансирования на данной стадии выступают:

- Первичное размещение акций (IPO). Компании выходят на фондовые рынки для привлечения капитала от институциональных и частных инвесторов.

- Стратегические партнёрства. Компании заключают соглашения с крупными корпорациями, которые могут предоставить как финансирование, так и доступ к новым рынкам.

- Повторное инвестирование прибыли. На зрелой стадии стартапы активно используют собственные доходы для финансирования роста.

Снижение уровня риска благодаря наличию стабильной клиентской базы и отлаженных бизнес-процессов влияет на финансовые потоки в пользу стартапа и обуславливают рост интереса со стороны институциональных инвесторов, готовых поддерживать компании с высокой капитализацией.

Так, например, Urban Company, ранее известная как UrbanClap, — индийская технологическая компания, основанная в 2014 году Абхиражем Сингхом Бхалом, Варуном Кхайтаном и Рагхавом Чандрой. Компания предоставляет платформу, которая соединяет клиентов с местными специалистами для оказания различных домашних услуг, включая услуги по уходу за внешностью и здоровьем, уборке, ремонту и другие профессиональные услуги. Urban Company работает в нескольких городах Индии, а также расширила свою деятельность.

Бизнес-модель Urban Company основана на двусторонней платформе, объединяющей клиентов и поставщиков услуг. Компания обеспечивает строгий процесс отбора и проверки профессионалов, включая проверку биографических данных и навыков, чтобы гарантировать качество.

С момента своего основания Urban Company привлекла значительные инвестиции от различных венчурных фондов (таблица 1) [6].

Этап финансирования	Примерная сумма финансирования
Seed (Посевной)	\$1 млн
Серия А	\$10 млн
Серия В	\$25 млн
Серия D	\$50 млн
Серия E	\$75 млн
Дополнительное финансирование	\$255 млн + 50 млн

В июне 2021 года компания привлекла 255 миллионов долларов в рамках раунда финансирования серии F, что оценило компанию в 2,1 миллиарда долларов. В июле 2024 года Urban Company получила 50 миллионов долларов от Dharana Capital в рамках вторичной сделки, в ходе которой Dharana Capital приобрела акции у сотрудников и других акционеров.

Компания Urban продолжает расширять спектр своих услуг и географическое присутствие, стремясь стать ведущей глобальной платформой для оказания домашних услуг, обеспечивая удобство и качество для своих клиентов.

На выбор источников финансирования влияет множество факторов, включая уровень риска, стадию развития, отраслевые особенности и географическое положение. Стартапы в высокотехнологичных секторах, таких как искусственный интеллект и биотехнологии, чаще привлекают венчурное финансирование, в то время как стартапы в сфере розничной торговли могут полагаться на краудфандинг и банковские кредиты.

При этом, как отмечают Р.И. Пурлик и Н.Г. Уразова «создание благоприятной экосистемы для стартапов в виде технопарков, научных и исследовательских центров, бизнес-инкубаторов и другого во многом способствует созданию грамотно построенного экономического ландшафта страны. Стимулирование стартапов благодаря продвижению данных инфраструктур должно стать ключевой задачей государства» [4].

Особенности финансирования стартапов на разных стадиях их жизненного цикла определяются динамикой их развития, уровнем риска и потребностями в капитале. На предпосевной стадии ключевую роль играют собственные средства основателей и неформальные инвестиции, тогда как на стадии роста привлекаются значительные суммы от венчурных фондов и корпоративных инвесторов. Для успешного развития стартапам необходимо не только адаптироваться к меняющимся условиям, но и эффективно выстраивать отношения с инвесторами, демонстрируя перспективы роста и стабильности.

Список источников

1. Акулинин Ф. В. Как инновационной компании привлечь инвестиции в России? / Ф. В. Акулинин, Г. А. Булаев, А. К. Дроздова // Инновационное развитие экономики. 2022. № 1-2 (67-68). С. 7-16.
2. Булаев Г.А., Бурденко Е.В. Финансирование стартапов в условиях инновационной экономики. Постсоветский материк. 2024. № 1 (41). С. 109-119.
3. Кузьмина О.Ю., Демина А.А. Краудфандинг как инструмент финансирования стартапов. Экономика и предпринимательство. 2024. № 2 (163). С. 863-866.
4. Пурлик Р.И., Уразова Н.Г. Инновационные модели финансирования стартапов и их влияние на экономическое развитие России. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 11-3. С. 442-448.

5. Что такое стартап // URL: <https://vc.ru/flood/149385-chtotakoe-startap> (дата обращения: 18.09.2024 г.).

6. Pimenta Sh., Vajj A. Urban Company: Scaling Up, Empowering Workforce and Eyeing Global Markets. URL:<https://startuptalky.com/urban-company-success-story/> (дата обращения: 7.08.2024 г.).

7. Головань С. А., Беднарж В. В. Теоретические подходы к определению рисков стартап проектов//Актуальные вопросы современной экономики. 2022.- №11. С.351-357

Информация об авторе

Миях Мд Рассел, аспирант Московской международной академии, г. Москва, Россия

Information about the author

Miles Md Russell, PhD student at the Moscow International Academy, Moscow, Russia