

УДК 004

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИТ-СТАРТАПОВ В РОССИИ*

Прошина Л.Н.,
студентка, Финансовый университет,
Москва, Россия
ladaproshina@gmail.com

Аннотация. Приведен сравнительный анализ стартапов США и России. Составлен перечень причин, которые объясняют разницу в количестве успешных сделок в Америке и в России. Существует несколько причин, объясняющих данные цифры: слабое финансирование данной сферы, высокая доля бизнес-акселераторов в стартапах, недостаточная государственная поддержка и многое другое. Для развития стартапов, кроме всего прочего, нужно улучшать качество образования в университетах, развивать креативность студентов, учить их искать новые пути развития, продвигать область ИТ в стране и бороться со стереотипами.

Ключевые слова: цифровая экономика; инновации; Интернет; стартап.

THE DEVELOPMENT ISSUES OF IT-STARTUPS IN RUSSIA

Proshina N.L.,
student, Financial University,
Moscow, Russia
ladaproshina@gmail.com

Abstract. Comparative analysis of start-UPS USA and Russia. Co-presented a list of reasons that explain the difference in the number of successful transactions in America and in Russia. There are several reasons for these figures: poor funding of this sector, a high proportion of business accelerators in startups, insufficient state support and much more. For the development of start-ups, there is a need to improve the quality of education at the universities, to develop creativity of students, to teach them to look for new ways of development, to develop the IT area in the country and to fight against stereotypes.

Keywords: digital economy; innovation; Internet; startup.

Российская стартап-индустрия в последние годы находится на подъеме. Тысячи молодых талантливых специалистов открывают что-то новое, разрабатывают сервисы, сайты, мобильные приложения и многое другое. ИТ-стартапы стали одной из самых обсуждаемых тем в сфере информационных технологий. Стартапы становятся все более и более технологичными. Более 60% стартапов напрямую связаны с информационными технологиями, а в сфере здравоохранения и потребительских товаров и услуг — с информационными техно-

* Материалы III Международного форума Финансового университета «Цифровая трансформация экономики — наше будущее».

Научный руководитель: **Васильева Е.В.**, доктор экономических наук, профессор.

логиями. На протяжении многих лет в российской стартап-индустрии доминируют проекты интернет-сферы, их доля на рынке достигает 90%¹. Можно сказать, что на сегодняшний день слова «ит-стартап» и «стартап» являются в какой-то степени синонимами.

Самые успешные стартапы начинаются с задумок, которые могут казаться неудачными. Однако впоследствии многие из них вырастают в огромные компании, облегчающие жизнь и меняющие мышление людей по всему миру. ИТ-стартапы направлены не только на помощь людям в их повседневных делах, но и на обеспечение решения социальных проблем, здравоохранения и образования. Некоторые из них призваны решать проблемы среднего и крупного бизнеса.

Небольшие стартапы с минимальным бюджетом разрастаются до огромных компаний и корпораций, привлекая все большее количество инвесторов, продолжая развиваться и завоевывать своими решениями сердца людей. Uber, Airbnb, Dropbox — вот лишь некоторые примеры типичных стартапов из США, операционирующие на сегодняшний день по всему миру. Успешные примеры стартапов есть и в российской практике: Delivery Club, LinguaLeo, Рокетбанк — компании, основанные в России, однако ведущие свою деятельность лишь на родине и в некоторых странах СНГ. Сильно различаются и обороты данных компаний. Конечно, это только отдельно взятые компании, поэтому обратимся к мировой статистике по стартапам в целом. Согласно исследованию StartTrack и ФРИИ большинство стартапов создаются именно в США: 241 сделка в России за 9 месяцев 2015 г. против 3329 сделок в США за тот же период².

На первый взгляд причины столь успешного развития стартапов в США очевидны: там и компании по поддержке малого и среднего бизнеса созданы, и бизнес-акселераторы есть, даже шоу по телевизору о стартапах показывают. Но при детальном изучении вопроса оказывается, что

и в России есть аналогичные условия. Однако вопрос остается прежним: почему количество сделок в Америке превосходит количество сделок в России почти в 15 раз?

Существует множество причин объяснения данных цифр, и вот лишь некоторые из них:

1. Государственная поддержка. Несмотря на создание бизнес-акселераторов, фондов и венчурных компаний, в России плохо развита государственная поддержка по выдаче инвестиций на развитие стартапов. Мир не увидел бы Tesla, если бы когда-то Илон Маск не получил 465 млн долл. США от американского правительства в виде низкопроцентного займа.

2. Финансирование. Слабая развитость краудфандинговых площадок, высокие ставки по потребительским кредитам, недостаток или вовсе отсутствие инвестиций со стороны инвесторов сильно подрывают развитие ИТ-стартапов в России.

Самые успешные стартапы начинаются с задумок, которые могут казаться неудачными. Однако впоследствии многие из них вырастают в огромные компании, облегчающие жизнь и меняющие мышление людей по всему миру.

3. Бизнес-акселераторы. В нашей стране функционирует множество бизнес-акселераторов, предоставляющих инвестирование, менторов и необходимые знания создателям стартапов в обмен на определенный процент в компании. Однако если в США этот процент составляет 6–8%, в России эти цифры колеблются в пределах 7–20%, а где-то достигают и 40%³. Говоря о бизнес-акселераторах и государственной поддержке в США, стоит отметить, что один из акселераторов с государственной поддержкой предоставляет инвестирование стартапам и вовсе на безвозмездной основе.

¹ URL: <https://rg.ru/2016/08/15/startup-industriia-v-rossii-nashla-novyy-put-razvitiia.html> (дата обращения: 06.11.2016).

² URL: www.iidf.ru/upload/iblock/6ef/venture_digits_2015.pdf (дата обращения: 06.11.2016).

³ URL: <https://vc.ru/p/russian-accelerators> (дата обращения: 06.11.2016).

4. Качество образования. Качество образования в университетах, безусловно, стоит существенно улучшать. Помимо технической стороны знаний, надо учить студентов не бояться рисковать, развивать в них креативность и искать новые пути развития. Кроме того, вузам стоит переориентироваться с теории на практику и сделать это соотношение оптимальным.

5. Стереотипы. Стереотипы офисной карьеры, боязнь рисков и непереносимое желание уверенности в завтрашнем дне. Всем этим изобилует постсоветское пространство.

6. Нехватка профессионалов. Нехватка людей, которые помогли бы команде грамотно вывести проект на рынок по приемлемым ценам. Участники стартапов знают, как разработать продукт, но не знают, как организовать бизнес, как управлять предприятием и как продавать этот продукт.

7. Географическое рассредоточение. Россия – территориально большая страна. Для команды, которая не находится вблизи 5–6 крупных технологических городов, практически нет

шанса представить свой проект инвесторам и получить от них финансирование проекта.

8. Развивающаяся область ИТ. Российская область ИТ составляет 5% от мирового рынка ИТ. Безусловно, она активно развивается, однако создатели наших стартапов пользуются некоторыми инструментами, которые на Западе и в США считаются давно забытыми и имеют передовые аналоги. А используют их потому, что других технологий просто нет под рукой. Нет знаний о новых технологиях.

ИТ-стартапы в России можно и нужно развивать. Российские команды часто придумывают действительно инновационные и даже революционные вещи, которые могут быть востребованы и в России, и во всем мире. Существует множество путей развития и поддержки ИТ-стартапов, каждому из которых стоит уделять отдельное внимание: это и государственная поддержка, и финансирование, и даже качество образования в университетах может существенно увеличить количество создаваемых инновационных компаний.

ИНФОРМБЮРО

ИСТОРИЧЕСКИЕ ПАРАЛЛЕЛИ: ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА РИСКУЕТ ПОВТОРИТЬ СУДЬБУ МАЛОГО БИЗНЕСА

На Петербургском международном экономическом форуме президент Владимир Путин обозначил, что в ближайшие годы драйвером роста должна стать цифровая экономика – внедрение информационных технологий во все сферы жизни граждан России. Огромные деньги из бюджета и усилия огромного штата чиновников будут направлены на развитие этой отрасли. Это очень напоминает ситуацию с развитием малого бизнеса: 10 лет назад президент озвучивал, что именно малые и средние компании должны улучшить ситуацию в экономике, помочь России слезть с нефтяной иглы и сформировать средний класс. Президентом была поставлена цель к 2020 г. увеличить долю малого и среднего бизнеса в ВВП с 12 до 50%.

Подводя итоги работы по поддержке малого и среднего бизнеса, чиновники вынуждены признать, что поставленных целей добиться не удастся. С 2006 г. все принятые меры дали повышение доли малого бизнеса в ВВП лишь до 20%, при этом на программы развития было потрачено более 200 млрд рублей. Почему все

меры и потраченные деньги не дали результатов? До сих пор в сфере малого и среднего бизнеса есть масса проблем, которые не позволяют расти количеству новых компаний. Для реализации программы развития нужен комплексный подход, а в России складывается ситуация, когда, с одной стороны, есть малодоступная поддержка, с другой – постоянно меняющиеся законы, невыполнимые нормы и требования, которые затрагивают всех предпринимателей.

Устаревшие нормы и новые законы создают ряд трудностей для бизнеса, но исправление ситуации происходит крайне медленно. Недавно владелец частной сыроварни в своем видеобращении к президенту приводил пример, что небольшая компания просто не может выполнить санитарные нормы, написанные в СССР для крупных предприятий. Эти проблемы озвучиваются много лет, но изменений не происходит. А это опять же создает возможности для произвола чиновников и коррупции.

Источник: <http://www.forbes.ru/biznes/>