

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РОССИЙСКОГО СТАРТАП-ДВИЖЕНИЯ МОЛОДЕЖИ

**Хабирова А.В.,**

к.э.н.,

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина,  
г. Екатеринбург

**Лобарева Н.С.,**

к.э.н.,

Уральский институт подготовки кадров «21-й век»,  
г. Нижний Тагил

**Глухих П.Л.,**

к.э.н.,

Институт экономики УрО РАН,  
г. Екатеринбург

*Аннотация. Стартапы являются зоной интересов молодежи. С целью оценки эффективности российского молодежного стартап-движения был проведен опрос стартапов. По методическому инструментарию выгода от стартап-движения для стартапера составляет 64,3% роста его дохода. Установлена эффективность тематических мероприятий (на 10% польза превышает затраты). Зафиксирована неэффективность стартап-движения для стартапов, инвесторов, государства – 63,7% из 100 (большинство не успели вернуть все вложенные средства).*

*Ключевые слова: цифровизация, стартап, стартапер, молодежное стартап-движение, инструментарий оценки, оценка, социально-экономическая эффективность*

## ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF THE RUSSIAN STARTUP- MOVEMENT OF YOUTH

**Khabirova A.V.,**

Cand. Sci. (Economic),

Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin,  
Ekaterinburg, Russia

**Lobareva N.S.,**

Cand. Sci. (Economic),

Ural Institute of Personnel Training “21st Century”,  
Nizhny Tagil, Russia

**Deaf P.L.,**

Cand. Sci. (Economic),

Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences,  
Ekaterinburg, Russia

*Annotation. Startups are a zone of interest for young people. In order to assess the effectiveness of the Russian youth startup movement, a survey of startups was conducted. According to the methodological tools, the benefit of the startup movement for a startup is 64.3% of his income growth. The effectiveness of thematic events has been established (10% more than costs). The inefficiency of the startup movement for startups, investors, and the state was recorded - 63.7% out of 100 (most did not have time to return all the invested funds).*

*Keywords: digitalization, startup, startup, youth startup movement, assessment tools, assessment, socio-economic efficiency*

Внедрение высокотехнологических инноваций в рамках цифровизации способствует оптимизации производственных и бизнес-моделей, которая выражается в сокращении отдельных видов издержек, совершенствовании логистических процессов, повышении информационной безопасности предприятий и технологических процессов [1]. К высокотехнологическим инновациям относят технологии ритейла, розничной торговли, новые персональные системы безопасности, компьютерная безопасность, кибербезопасность и т.д. Данная сфера является привлекательной для инновационного предпринимательства [2, с. 2], а именно, для молодежных стартапов, так как является быстроразвивающейся и высокорентабельной, что представляет интерес для молодых предпринимателей [3, с. 602].

Актуальность исследования продиктована отставанием необходимой изученности нового экономического явления – стартап-движения молодежи: 1. С одной стороны, нарастает масштаб стартап-движения российской молодежи, стремящейся создать собственную успешную стартап-компанию (за 9 лет в стране появилось более 160 различных инкубаторов и акселераторов более чем в 80 городах, ориентированных не только на интернет-проекты, но и на производственную сферу [4]; на активизацию инфраструктуры государство тратит миллионы бюджетных денег; удивительными темпами в России растет количество молодежи вовлеченной в стартап-движение. свидетельствуют о вовлеченности более 23,2 тысяч проектов, принявших участие в программах фонда [5]. Если учесть, что каждый стартап-проект в среднем состоит из 3 человек, то только этот фонд привлек с высокой степенью участия 69,9 тысяч человек. Такой размах экономического явления уже нельзя не замечать и игнорировать его влияние на предпринимательские намерения молодежи, что не может не отражаться на малом бизнесе страны. 2. С другой стороны, не осуществлялась ни социологическая, ни экономическая научная оценка сущности и эффективности стартап-движения и последствия для индивида и экономики этого достаточно нового массового молодежного феномена.

Проблема отсутствия научной проработанности требует социологического и экономического исследования по выявлению выгод от наличия стартап-движения. Проведение исследования направлено на разработку и апробацию методического подхода к оценке экономической эффективности стартап-движения российской молодежи.

С целью получения обоснованной социально-экономической оценки эффективности российского молодежного стартап-движения авторами был проведен предварительный экспертный опрос основателей и представителей стартап-компаний. Местом опроса было выбрано крупнейшее в России и Восточной Европе специализированное для стартап-сферы мероприятие – Startup Village 2019 (конкурс и выставка стартап-проектов и стартап-компаний, проводящееся на базе Инновационного центра Сколково 29-30 мая 2019 года). На открытой площадке Сколково было представлено около 105 стартапов, каждый на отдельном стенде. Основателям стартап-

компаниям или их представителям было роздано около 50 анкет. Согласились заполнить и вернули анкету 19 человек, то есть 18% участников. Если взять за основу данные отчета «Экономика Рунета 2018», подготовленного Российской ассоциацией электронных коммуникаций, согласно которым в России на разных стадиях развития действует порядка 700 технологических стартапов [6], то выборка проведенного нами опроса составляет 2,9 %, что позволяет считать надежность данных приближенными (доверительная вероятность – 85%, доверительный интервал – 17%).

Так, согласно проведенному авторами исследованию, разработкой новых персональных систем безопасности, компьютерной безопасностью, кибербезопасностью занимается 13% опрошенных респондентов, деятельностью в области информационных технологий – 13%, менее привлекательными, но также востребованными являются сферы передовых производственных технологий, технологий рынка недвижимости, строительной индустрии, технологий энергоэффективности и рационального природопользования, распределенной энергетики и программного обеспечения – на их долю приходится по 8 - 9% от числа опрошенных. Наименее привлекательными среди респондентов стали технологии ритейла, электронная коммерция, образовательные технологии и т.д. – на их долю приходится менее 5% опрошенных стартаперов (рис. 1).

Молодые инновационные предприниматели, работая над своими стартап-проектами, способствуют распространению инноваций на территории и вносят определенный вклад в развитие экономики [6, с. 95]. Возникает необходимость изучения данного вклада через оценку социально-экономической эффективности молодежного стартап-движения, предусматривающую разработку инструментария оценки выгоды от успешных стартап-компаний, включенных в стартап-сообщество, включая социологический опрос [7, с. 405].

По итогам экспертного опроса была проведена апробация разработанного методического инструментария оценки эффективности стартап-движения путем сравнения получаемых ими результатов и затрат [8, с. 52]. Было опрошено 20 человек, преимущественно из Москвы (рис. 2).

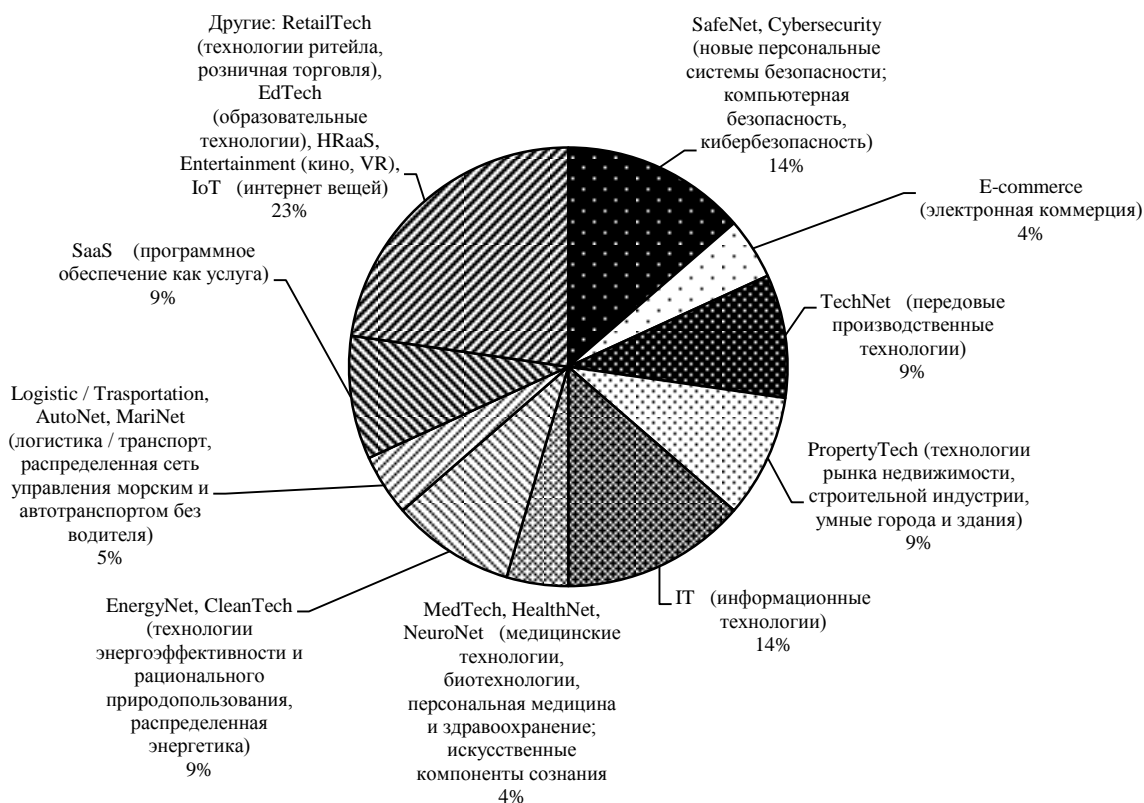


Рисунок 1 – Отраслевая и технологическая принадлежность стартапов

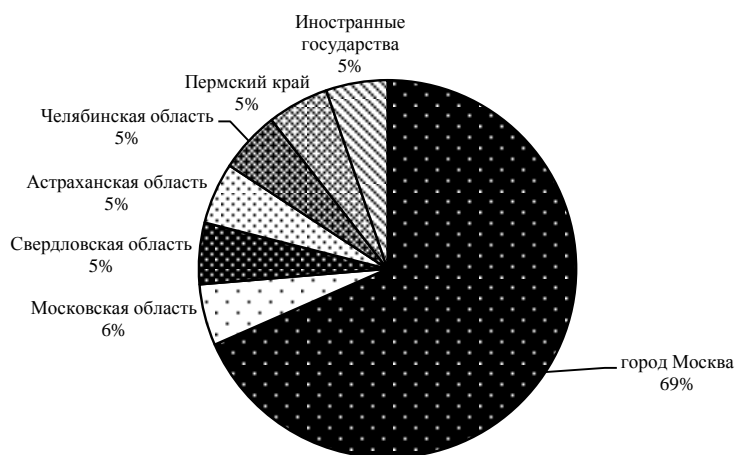


Рисунок 2 – Территориальная принадлежность стартаперов

В рамках исследования авторы предлагают измерить два составных показателя – «эффект нового стартапера», характеризующий эффективность включенности молодежи в стартап-движение и «эффект стартапа», характеризующего эффективность включенности стартапов в стартап-движение. Для оценки перечисленных показателей необходимо использовать количественные и качественные характеристики стартап-движения, которые определяются в результате экспертного опроса с помощью ответов респондентов на вопросы анкеты. Таким образом, «эффективность» молодежного стартап-движения определяется в ходе сравнения качественных и количественных субъективных показателей «результаты» и «затраты».

В исследовании предлагается измерить такие виды эффективности молодежного стартап-движения, как экономическая (стоимостная) эффективность, характеризующая степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, вложенных домохозяйствами, государством, инвесторами в стартап-движение. Следующим видом является социально-экономическая эффективность – как показатель, благодаря которому можно оценить экономическую эффективность инвестиций в развитие стартап-движения через достигнутый при этом социальный эффект. Третий вид – личностная (субъективная) эффективность – как степень достижения экономического эффекта, и степень достижения личных целей стартапера [9].

В рамках исследования авторы предлагают оценить эффективность стартап-движения с позиции различных уровней получателей эффекта (наноуровня и макроуровня). Наноуровень представляет актуальность для стартапера, микроуровень – актуальность для стартапа, макроуровень – актуальность для государства. В связи с этим авторы предлагают три модели оценки эффективности молодежного стартап-движения. При этом под стартапером понимается человек – предприниматель, индивид – предприниматель, стартапом – команда, стартап-проект, стартап-компания, государством – общество. Исходя из вышеперечисленного, авторы предлагают три модели оценки эффективности стартап-движения (СД).

Модель № 1. Выгода от стартап-движения для стартапера. Оценка эффективности участия в стартап-движении на наноуровне – измеряется через прирост доходов стартапера от участия в стартапе (формула (1) и (2)).

$$\text{Выгода от СД для стартапера} = \frac{\text{Уровень дохода от участия в СД}}{\text{Уровень дохода до участия в СД}} \quad (1)$$

$$\text{Уровень дохода от участия в СД} = \frac{\text{Уровень дохода от участия в СД}_{\text{номинальный}}}{\text{ИЦ}} \quad (2),$$

где

уровень дохода от участия в СД<sub>номинальный</sub> – отражает величину дохода в результате участия в стартап-движении в ценах текущего периода, т.е. на момент участия в стартап-движении, ИЦ – индекс потребительских цен.

При значении коэффициента  $> 1$ , стартаперу выгодно участвовать в стартапе, его доход растет. При значении коэффициента  $< 1$ , стартаперу не выгодно участвовать в стартапе, его доход снижается.

Используя данные, полученные в результате опроса (табл. 1) и приведенные формулы рассчитаем эффективность стартап-движения.

За уровень дохода в результате участия в стартап-движении<sub>номинальный</sub> возьмем среднюю величину дохода в результате участия в стартап-движении в ценах текущего периода всех опрошенных респондентов.

*Таблица 1*

**Сводные данные опроса для расчета показателей эффективности по модели №1 и модели №2**

Характеристика	Доход до участия в стартап-движении (тыс. руб.)	Доход при участии в стартап-движении (тыс. руб.)	Возраст стартапа (лет)	Оценка стоимости знаний, навыков, опыта, контактов, полученных от участия в мероприятиях для стартапов (тыс. руб.)	Сумма личных расходов на участие во всех стартап-мероприятиях (тыс. руб.)
Среднее значение	51,9	101,3	≈4	158,0	155,6

Источник: данные авторского экспертного опроса

За уровень дохода до участия в стартап-движении возьмем среднюю величину дохода до участия в стартап-движении всех опрошенных респондентов. Так как средний возраст стартапа 4 года, индекс потребительских цен за этот период равен 1,1879 [10]. По формуле 2 Уровень дохода в результате участия в стартап-движении = 85,3 тыс. руб., а по формуле 1 Эффективность стартап-движения = 1,64. Значение эффективности стартап-движения  $1,64 > 1$ , стартаперу выгодно участвовать в стартапе, его доход рос на 64,3%.

Модель № 2. Эффективность мероприятий СД для стартаперов. Оценка эффективности стартап-движения на наноуровне – определяется эффективность для вовлеченных [11], в том числе не зарабатывающих участников стартап-движения через соотнесение результатов и затрат стартапера на участие в стартап-мероприятиях (формула (3)).

$$\text{Эффективность мероприятий СД} = \frac{\text{Полученные знания, навыки, опыт, контакты}}{\text{Затраты на участие в мероприятии}} \quad (3)$$

В качестве результатов в модели принимается сумма денежных средств, в которую оценивают стоимость знаний, навыков, опыта, контактов, полученных от участия в мероприятиях, конкурсах, акселераторах для стартапов. Затрат – сумма личных расходов на участие во всех стартап-мероприятиях, конкурсах, акселераторах [12, с. 146].

При значении коэффициента *Эффективность мероприятий СД*  $> 1$ , вовлеченным, в том числе не зарабатывающим участникам стартап-движения выгодно участвовать в стартап-движении, их затраты меньше полученных результатов. При значении коэффициента *Эффективность мероприятий СД*  $< 1$ , вовлеченным, в том числе не зарабатывающим участникам стартап-движения не выгодно участвовать в стартап-движении, их затраты больше полученных результатов.

Опрошенные российские стартаперы оценили полученные ими на всех стартап-мероприятиях знания, навыки, опыт, контакты в среднем в 158 тыс. руб. Их средние затраты на участие в этих мероприятиях по их оценкам составили 146,9 тыс. руб. Таким образом, по формуле (3) получаем что эффективность мероприятий СД равна 1,1. То есть среднему стартаперу выгодно участвовать в стартап-движении, их затраты меньше полученных результатов.

Модель № 3. Совокупная эффективность СД для стартапа, инвесторов, государства. Оценивает эффективность стартап-движения на микроуровне (для стартапа) и макроуровне (для государства). Эффективность стартап-движения здесь определяется через отношение совокупных результатов и затрат стартапа, инвесторов, государства и др. (формула (4)).

$$\text{Совокупная эффективность СД} = \frac{\text{Результаты стартапа, инвесторов, государства}}{\text{Затраты стартапа, инвесторов, государства}} \quad (4)$$

В рамках данной модели за результаты авторы принимают сумму прибыли основателей стартапа, извлекаемой из бизнеса на личные цели (включая прибыль сооснователей), зарплаты за работу в стартапе всех участников (в том числе основателей), выплат инвестору [13, с. 169], налогов и социальных взносов государству. Опрошенные стартапы оценили совокупные результаты за все время в среднем в 309,5 млн рублей.

Данная модель предполагает два способа расчета затрат (табл. 2). Первый способ – по статьям расходов, второй – по источникам финансирования затрат. В качестве затрат при расчете первым способом принимаются величина всех издержек стартапа, включая вложения создателей и инвесторов, средства заработанные и привлеченные стартапом. По данным российских стартаперов их средние совокупные издержки составили 20,7 млн рублей за все время. Следовательно, совокупная эффективность СД для стартапа, инвесторов, государства, рассчитанная первым способом, составляет 15. То есть в 15 раз результаты превышают затраты.

При расчете вторым способом затраты определялись как сумма личных денежных вложений всех участников в стартап, привлеченных денег в стартап от государства, фондов, инвесторов, заемных средств. При более детальном подсчете затрат, стартапы указали совокупные затраты в значительно большем размере – 485,5 млн рублей за все время. Поскольку данная сумма превышает указанные результаты, то получается, что второй способ зафиксировал неэффективность стартапов в размере 0,637 единицы. Такое значение может свидетельствовать о том, что большинство стартап-компаний за 4 года проекта не успели выйти в зону окупаемости и вернуть все вложенные средства.

Таблица 2

**Сводные данные опроса для расчета показателей эффективности по модели №3, тыс. руб.**

Характеристика	Прибыль основателей стартапа, извлекаемая из бизнеса на личные цели (включая прибыль)	Зарплата за работу в стартапе всех участников (в том числе)	Выплаты инвестору за год	Сумма налогов и социальных взносов за год	Величина всех издержек стартапа за год существования, включая вложения	Сумма личных денежных вложений всех участников в стартап за год	Сумма привлеченных денег в стартап от государства, фондов, инвесторов и т.д. за год	Величина кредитных (заемных) средств за год
Среднее значение	217144,0	33928,9	41870,7	16528,3	20671,2	176549,1	8303,3	300664,5

Источник: данные авторского экспертного опроса

Полученные результаты могут служить основой для формирования эмпирической информационно-исследовательской базы новых данных, включающей показатели и индикаторы, характеризующие социально-экономические параметры и масштабы стартап-движения молодежи в России.

Следующим этапом работы станет разработка инструментария оценки экономических затрат государства на вовлечение молодежи в стартап-сообщество и содержания инфраструктуры стартап-движения [14, с. 202], что делает возможным осуществить комплексную оценку государственных затрат на вовлечение молодежи в стартап-сообщество и сформировать организационно-экономический механизм мониторинга эффективности развития молодежного стартап-движения.

### **Благодарность**

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-310-00130.

### **Список источников**

1. Бельзер М. Цифровизация промышленности: модный тренд или необходимое условие для сохранения конкурентоспособности? – 2018. [Электронный ресурс]. URL: <https://promdevelop.ru/tsifrovizatsiya-promyshlennosti-modnyj-trend-ili-neobhodimoe-uslovie-dlya-sohraneniya-konkurentosposobnosti/> (дата обращения: 12.10.2019).
2. Головинов О.Н., Дмитриченко Л.А. Стартап как форма развития малой инновационной предпринимательской деятельности // Экономика, управление и инвестиции. - Челябинск, 2015. - №3. - С. 1-17.
3. Lobareva N.S., Malinkin S.V., Glukhikh P.L. Challenges and prospects of youth start-up movement research as a new trend of Russian entrepreneurship development // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика» = Perm University Herald. Economy. 2018. Том 13. № 4. С. 602–622. doi: 10.17072/1994-9960-2018-4-602-622.
4. Все бизнес-инкубаторы и акселераторы // Rusbase. [Электронный ресурс]. URL: <https://rb.ru/incubator/?&page=2> (дата обращения 03.10.2019).
5. Годовой отчет за 2017 // ФРИИ. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.iidf.ru/fond/report/> (дата обращения 03.10.2019).
6. Лобарева Н.С., Алексина А.С. Теоретические положения стартап-подхода и разработка социально-экономических положений молодежного стартап-движения // Лучшие доклады научно-практической конференции молодых учёных с международным участием в рамках Молодежного экономического форума «Новая экономика – новые возможности», 2018 года. Петрозаводск: Карельский научный центр РАН, 2018. С. 94-101.
7. Современные классики теории предпринимательства. Лауреаты Международной премии за вклад в исследования предпринимательства и малого бизнеса (1996-2010) [Текст] / пер. с англ, под науч. ред. А. Ю. Чепуренко; предисл. и послесл. А. Ю. Чепуренко. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 526 с.
8. Лисовский В.Т. Динамика социальных изменений: опыт сравнительного социологического исследования российской молодежи // Социологические исследования. 2004. № 5. С. 52
9. Hoffman R, Casnocha B. The Start-up of You: Adapt to the Future, Invest in Yourself, and Transform Your Career. – 2012. [Электронный ресурс]. URL: <http://readli.net/start-up-of-you/> (дата обращения: 22.09.2019).
10. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl%3D1902001> (дата обращения: 13.10.2019).
11. Mueller A., Varkey K., Covin J. et al. Pioneering orientation and firm growth: Knowing when and to what degree pioneering makes sense // Journal of Management, 38(5). 2012, p. 1517–1549.



12. Арзымедова Д.Б., Бережной А.В. Продвижение стартап-проектов при помощи «краудфандинг-платформ» // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2015. № 14. С. 145-147.

13. Яхшибекян А.А. Особенности краудфандинга как эффективного инструмента привлечения инвестиций в стартап // Приоритеты социально-экономического развития юга России: сборник статей XII региональной научно-практической конференции молодых ученых. 2015. С. 168-170.

14. Отраднова Д.К., Комендантова О.С. Современные проблемы стартап-компаний и их роль в развитии России // Математические методы и модели в исследовании государственных и корпоративных финансов и финансовых рынков: сборник материалов Всероссийской молодежной научно-практической конференции. 2015. С. 202-204.