

Секция «7. Развитие управленческого потенциала в инновационной экономике»

Анализ жизненного цикла инновационной фирмы: к вопросу о «долине смерти»

Шарая Анна Викторовна

Студент

Харьковский Гуманитарный Университет "Народная Украинская

Академия Бизнес-управление, Харьков, Украина

E-mail: samilla_anna@mail.ru

Научный руководитель

к. э. н. Тимохова Галина Борисовна

В настоящее время, дискуссии об инновационном развитии являются особенно актуальными. Во многом, это связано с протекающими глобальными процессами, которые выводят развитие инноваций в бизнесе на первое место. Технологически развитые страны делают упор на развитие высоких технологий, в производстве это связано со снижением издержек, усовершенствованием продукции (услуг), повышением продаж, повышением качества жизни и т.д. - это в свою очередь предъявляет высокие требования к инновациям. Глобализация и интеграция расширяют возможности для бизнеса: инвестиции, трудовые кадры, технологии, материалы свободно перетекают из страны в страну. При этом повышается и конкуренция, а ее условием сегодня являются инновации. В свою очередь успешное развитие инноваций напрямую зависит от инвестиций, вложенных в них [1, с. 12].

Создание инновационной стартап компании, разработка специалистами компании нового продукта, его изготовление, внедрение, а также срок окупаемости (период возврата инвестиций) – это достаточно длительный период времени. В течение этого времени стартап компания попадает в зону риска, так называемую «долину смерти». «Долина смерти» представляет собой период развития стартапа, в котором венчурные инвестиции еще не доступны. Это самая сложная начальная стадия новообразованной компании, когда все издержки понесены, инвестиции и прочие затраты осуществлены, проект запущен, однако прибыли пока нет. То есть проект пока не окупаемый, нерентабельный, но отказываться от него уже поздно – так как вложено достаточное количество ресурсов, в особенности финансовых и временных. Как правило, на данных этапах финансирование проекта осуществляется за счет собственных средств, средств «бизнес-ангелов», как профессиональных, так и не профессиональных, за счет 3F - family, friends, fools, грантов и акселераторов. Также существуют различные инструменты государственной поддержки: фонды развития малых форм предприятий в научно-технической сфере, региональные инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы и технопарки. Важно отметить, что «бизнес-ангелы», 3F, гранты не решают проблему «долины смерти» по ряду причин. Данных источников финансирования недостаточно много по количеству, они не институционализированы. Также они выступают в роли частных инвесторов и не являются smart money. 3F - family, friends and fools важны, однако в самом начале зарождения компании. Также все вышеперечисленные источники часто не имеют опыта данного технологического бизнеса. Тем не

менее ситуация такова, что необходимых средств недостаточно [2, с. 110].

Рассматривать подходы к вопросу нивелирования издержек «долины смерти» наиболее эффективным образом необходимо комплексно. С одной стороны решение проблемы лежит в правильной реализации управленческого потенциала со стороны стартап-компании. С другой стороны важным фактором является формирование корректной инвестиционной культуры в рынках со смешанной экономикой.

Как показывает практика «долина смерти» наблюдается в таких наиболее рискованных циклах стартапа как посевная стадия (seed), запуск стартапа, этап раннего роста (early growth). На данных этапах существует ряд типовых ошибок со стороны стартаперов. Остановимся на некоторых из них. На начальных стадиях развития компания стартап не приносит прибыли, в свою очередь это приводит к тому, что проекту не уделяют достаточное количество времени. Такое отношение не приведет проект к успеху и не позволит ему стать рентабельным. Еще одним важным элементом управления успешной инновационной компанией является командная работа. Работа в одиночку привлекает в проект на 50% меньше денежных средств, чем работа с партнерами. Также необходимо отметить, что несколько партнеров привлекут в несколько раз больше клиентов, таким образом будет достигнут сетевой эффект. Однако действовать небольшой группой эффективно только в том случае, если «совет директоров» представляет собой команду разнопрофильных специалистов [3, с. 106].

Альтернативно обсуждается концепция называемая «бутстрэппинг». Бутстрэппинг представляет собой управленческую концепцию «помоги себе сам», то есть начало бизнеса без средств инвесторов. Одной из основополагающих идей данной концепции является экономия. Экономия на офисе (альтернатива - коворкинг), на заработной плате сотрудников, а именно получение вместо денежного вознаграждения опционы (право продать впоследствии акции компании), на внешних специалистах, на маркетинге, а именно использование методов «партизанского» и малобюджетного маркетинга, например, посредством блогов и социальных сетей (зависит от вида инновационного продукта) [2, с. 86].

Таким образом, на начальных стадиях развития перед управленцами стартап-компаний стоит ряд задач, успешное решение которых позволяет избежать этап «долины смерти» или наиболее эффективно выйти из него.

Литература

1. Джамалов У. И. Привлечение инвестиций в регионы, М.: Молодой ученый, №5. – 2012.
2. Кэтлин К. Управление стартапом. Как руководить компанией на разных этапах / К.Кэтлин, Дж.Мэтьюз; пер. с англ. Юлии Корнилович. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 176 с.
3. Фелд Б. Привлечение инвестиций в стартап / Б.Фэлд, Дж.Мэндельсон; пер. с англ. Сергея Филина. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 288 с.