

СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТАРТАПОВ

Светлана Сергеевна ЕВДОКИМОВА^{а,*}, Максим Сергеевич КОБЫШЕВ^б

^а кандидат экономических наук, доцент кафедры корпоративных финансов и банковской деятельности, Волгоградский государственный университет, Волгоград, Российская Федерация
evdokimovalana@mail.ru

^б студент четвертого курса бакалавриата, Институт мировой экономики и финансов, Волгоградский государственный университет, Волгоград, Российская Федерация
kmaxim95@rambler.ru

* Ответственный автор

История статьи:

Принята 22.12.2016

Принята в доработанном виде 11.01.2017

Одобрена 25.01.2017

Доступна онлайн 15.02.2017

УДК 336.645.1

JEL: G31, O30

Аннотация

Предмет. Основные модели финансирования предприятий на ранних стадиях развития, применяемые в российской практике. Проблема выбора источников финансирования для владельцев создаваемых компаний является приоритетной, поскольку именно от ее решения зависит дальнейшее развитие бизнеса. Сегодня существует множество вариантов привлечения инвестиций в инновационные проекты, однако они характеризуются различной стоимостью и условиями их получения.

Цели. Исследование моделей финансирования стартапов, используемых российскими предприятиями. Изучение рынка венчурного инвестирования Российской Федерации. Выявление особенностей привлечения средств из различных источников. Оценка практики применения различных моделей финансирования стартапов в российской действительности. Определение перспективных источников инвестиций для стартапов.

Методология. С использованием методов формальной логики, анализа и сравнения охарактеризован механизм финансирования российских венчурных предприятий.

Результаты. Рассмотрены особенности российского рынка венчурных инвестиций, выявлены особенности применения различных способов финансирования стартапов, а также рассмотрены их преимущества и недостатки в условиях современной экономической ситуации.

Выводы. Рынок венчурных инвестиций на протяжении длительного периода времени рос быстрыми темпами, однако динамика замедлилась за счет ухудшения конъюнктуры на российских рынках и последовавшим за этим выводом иностранного капитала. По результатам проведенного исследования был также сделан вывод о том, что традиционные методы финансирования предприятий, такие как коммерческие кредиты, займы, собственное финансирование, начинают замещаться инновационными моделями, которые характеризуются более выгодными условиями привлечения инвестиций и ориентированностью на долгосрочное развитие компаний за счет непосредственной заинтересованности инвесторов в результатах их деятельности.

Ключевые слова: стартап, венчурные фонды, бизнес-ангелы, бизнес-инкубаторы, краудфандинг, краудинвестинг

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2016

С развитием информационных технологий стартапы обретают все большую популярность по всему миру [1–5]. Стартапы представляют собой экономические образования, которые обладают уникальной для локального или глобального рынка идей, способной приносить ее владельцам доход в перспективе. Инвестирование в стартапы характеризуется высокой степенью

рискованности, поскольку, во-первых, подобного рода компании имеют высокую вероятность банкротства, во-вторых, на текущий момент еще не создана комплексная методологическая база для оценки эффективности инвестирования в тот или иной стартап¹. В связи с этим владельцы

¹ Джусха В.М. Инновационный менеджмент: учеб. 2-е изд. М.: РИОР, ИНФРА-М, 2016. 380 с.

стартапов зачастую сталкиваются с трудностями финансового обеспечения собственных проектов [6].

Проанализируем динамику объема российского рынка венчурных инвестиций в период с 2013 по 2015 г. (рис. 1). В связи с ухудшением инвестиционного климата в стране и, соответственно, огромным оттоком иностранного капитала, в 2014 г. рынок просел на 43,2%. Однако в результате государственной поддержки и покупки крупного пакета акций проекта Avito южноафриканским медиахолдингом (стоимость сделки составила 1,2 млрд долл. США – около 50% всего объема венчурного рынка России) рынку удалось продемонстрировать рост в 31,1%².

В соответствии с классической теорией стартапов жизненный цикл компании состоит из следующих этапов: посевная стадия (seed), стартап-стадия (startup), стадия раннего роста (early growth), стадия расширения (expansion) и стадия выхода (exit) [7]. На каждой из стадий стартап использует различные способы финансирования текущей и инвестиционной деятельности. В рамках данного исследования целесообразно рассмотреть методы, применимые для финансирования компании на посевной стадии и стартап-стадии.

На стадии посева стартап требует относительно небольшого объема расходов, которые финансируются за счет собственных средств основателя с использованием заемных средств родственников и знакомых, грантов или при участии бизнес-ангелов. Использование собственных средств и небольших займов от третьих лиц, с одной стороны, обеспечивает независимость создателя стартапа и позволяет ему проводить

собственную политику, с другой стороны, ограничивает возможности стартапа и негативно сказывается на его потенциальном росте. В связи с этим стартапы часто участвуют в проектных конкурсах на получение гранта, проводимых как государственными, так и негосударственными структурами [8]. Однако подобные конкурсы требуют от участников стартапа навыков в создании проектной документации, прежде всего – бизнес-плана, который содержит стратегию развития компании, оценку всевозможного рода рисков, вычисление потенциального дохода и эволюцию развития стартапа с привязкой к определенным моментам во времени. В данных конкурсах действует правило: чем конкретнее и предметнее бизнес-план, тем больше вероятность получения гранта. Следует отметить, что грант предоставляется либо на безвозвратной основе, либо на частично возвратной.

В начале своего пути стартап может воспользоваться финансовой помощью так называемых бизнес-ангелов, которыми являются частные венчурные инвесторы, обладающие финансовым капиталом и имеющие опыт взаимодействия со стартапами [9]. Взамен финансовой поддержки бизнес-ангелы требуют долю в проекте и рассчитывают на часть прибыли в будущих периодах. Преимущество использования данного источника финансирования заключается в том, что бизнес-ангелы активно сотрудничают с владельцами стартапа в процессе реализации проекта. К бизнес-ангелам зачастую обращаются, когда стартап находится на стадии своей разработки и обращаться за инвестициями в венчурные фонды или банковские структуры бессмысленно. Бизнес-ангелами выступают успешные предприниматели, которые сумели сформировать капитал и готовы инвестировать его в молодые компании с целью получать прибыль от их деятельности.

Так, в среднем бизнес-ангелы в России вкладывают в венчурные предприятия порядка 50–100 тыс. долл. США, что значительно

² MoneyTreeTM: Навигатор венчурного рынка. Обзор венчурной индустрии за 2013 г. URL: <http://www.pwc.ru/ru/technology/assets/moneytree-february-2014.pdf>; MoneyTreeTM. Навигатор Венчурного рынка. Обзор венчурной индустрии России за 2014 г. URL: <http://www.pwc.ru/ru/technology/assets/money-tree-rus-2015.pdf>; MoneyTreeTM. Навигатор Венчурного рынка. Обзор венчурной индустрии России за 2015 г. URL: file:///C:/Users/1/Downloads/E-Money%20Tree_rus%202016.pdf

меньше, чем в зарубежных странах. Однако российские бизнес-ангелы, как правило, инвестируют и курируют большое количество проектов. В соответствии с рейтингом, составленным изданием Firtma.ru, наиболее активным бизнес-ангелом в России стал Александр Бородич, который за 2014 г. инвестировал в 14 проектов в сфере интернет-торговли, облачных вычислений и инфраструктуру умных городов. В целом же бизнес-ангелы финансируют высокотехнологичные проекты, которые не имеют аналогов на рынке³.

Помимо бизнес-ангелов стартапами интересуются бизнес-инкубаторы и технопарки, которые курируют множество проектов, предоставляя при этом создателям стартапов все необходимые для реализации проекта ресурсы: денежные средства, офисные помещения, консалтинговые и бухгалтерские услуги и др. [10] Бизнес-инкубаторы преследуют цель получения части прибыли от новых проектов.

Несмотря на то что выживаемость резидентов технопарков после окончания программы инкубации предельно мала и составляет порядка 27% (для сравнения – в развитых странах выживаемость составляет около 90%), технопарки и бизнес-инкубаторы в России набирают популярность: на сегодняшний день в России создано более 300 технологических парков и бизнес-инкубаторов, а общий объем средств, инвестированных в разные годы в их инфраструктуру, составил более 15 млрд руб. Во многом развитию системы технологических парков и бизнес-инкубаторов способствовал импульс со стороны государства, которое заинтересовано в инновационном развитии экономики и в соответствии с этим инвестировало в программу огромные средства. Крупнейшими технопарками в России являются Научный парк МГУ и технопарк «Сколково»⁴.

³ Топ самых активных российских бизнес-ангелов 2014 г. URL: <http://firtma.ru/data/articles/4404/>

⁴ Зубарева И. Инкубатор для мысли // Российская бизнес-газета. Государственно-частное партнерство. URL: <https://rg.ru/2014/06/10/inkubatory.html>

Одним из самых известных способов мобилизации капитала для стартапа является венчурное инвестирование высоко рискованных проектов для их развития и расширения, для получения части прибыли компаний в будущем и владения долями в их капитале. На практике венчурным инвестированием занимаются венчурные фонды, которые имеют четкую методологию отбора перспективных проектов, опыт работы с молодыми компаниями и свободные средства [11].

В мировой практике существует два типа инвестиционных фондов, которые в разной степени взаимодействуют с вновь созданными компаниями: фонды прямых инвестиций (РЕ-фонды) и упомянутые фонды венчурных инвестиций (VC-фонды). Если РЕ-фонды инвестируют в компании вне зависимости от этапа их жизненного цикла, и венчурное инвестирование для них является одним из направлений деятельности, то VC-фонды специализируются только на инвестировании во вновь созданные компании или компании, находящиеся на ранних стадиях своего развития⁵ [12].

Геополитические события 2014–2015 гг. предопределили спад в развитии рынка прямых и венчурных инвестиций в России, поскольку привели к оттоку иностранного капитала в объеме 151 млрд долл. США⁶ и 56,9 млрд долл. США⁷ в 2014 и 2015 гг. соответственно. Четко просматривается стагнация в развитии рынка (рис. 1 и 2): так, количество РЕ-фондов в 2014 г. выросло на 2 ед., а в 2015 г. вернулось к значениям 2013 г., в то время как количество VC-фондов на протяжении всего рассматриваемого периода росло, однако рост в последние два года замедлился (рис. 2). Что касается динамики совокупного капитала фондов, то VC-фонды

⁵ Экономика инноваций: курс лекций / под ред. Н.П. Иващенко. М.: МАКС Пресс, 2014. 351 с.

⁶ Адамчук О. Деньги утекли по максимуму. Отток капитала из России в 2014 году стал рекордным // Газета.ру. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2015/01/17/6378581.shtml>

⁷ Чистый отток капитала из России в 2015 году снизился в 2,7 раза // Интерфакс. URL: <http://www.interfax.ru/business/490180>

продемонстрировали незначительное снижение общего объема: –5,8% в 2014 г. относительно 2013 г. и –11,9% в 2015 г.; РЕ-фондам удалось в 2014 г. нарастить капитал на 1,7%, однако уже в 2015 г. объем фондов сократился на 11,3% (рис. 3).

В последнее время активно набирает популярность такой способ финансирования, как краудфандинг, который представляет собой механизм привлечения финансовых ресурсов от широких масс для реализации различного рода проектов. Обычно данный механизм реализуется на интернет-площадках, где компании-реципиенты размещают информацию о своем стартапе. Инвесторы (доноры), которыми выступают частные лица, ознакомившись с проектами, принимают инвестиционные решения. Краудфандинг позволяет привлекать необходимые денежные средства без участия структур финансового рынка, что намного упрощает данную процедуру. В настоящее время существует три модели краудфандинга: пожертвование, модель Кикстартера и Краудинвестинг [13].

1. Пожертвование предусматривает отсутствие вознаграждения инвесторам и реализуется на основе альтруизма инвесторов. Как правило, данный тип используется в социально значимых проектах.
2. Модель Кикстартера предполагает нефинансовое вознаграждение инвестору, которое выражается в том, что взамен инвестиций реципиент средств предоставляет товар или услугу, которые создаются на средства инвесторов, упоминает об участии инвесторов в проекте и использует другие формы нематериального вознаграждения.
3. Краудинвестинг предусматривает наличие финансового вознаграждения, которое получает инвестор в обмен на свою финансовую помощь стартапу. Краудинвестинг является наиболее распространенной моделью краудфандинга и может быть реализован в трех формах: роялти, народное кредитование и

акционерный краудфандинг. Рассмотрим все три варианта.

Модель роялти предполагает, что помимо нефинансового вознаграждения инвестор получает долю от доходов или прибыли, полученной в ходе реализации проекта. Модель является популярной, поскольку она позволяет достигнуть максимальной эффективности за счет непосредственного участия инвестора в реализации проекта при наличии у него финансовой мотивации.

Народное кредитование предусматривает процедуру, схожую с банковским кредитованием: заемщик получает необходимую сумму от группы лиц на условиях платности, срочности и возвратности, то есть обязуется вернуть определенную сумму с процентами к конкретному сроку [14]. Однако данный тип финансирования осуществляется на более выгодных для заемщика условиях: меньший ссудный процент, длительные сроки и удобный график погашения кредита.

Акционерный краудфандинг – форма краудфандинга, при которой в качестве вознаграждения инвестор получает долю в собственности, акции предприятия, дивиденды и возможность голосовать при принятии решений на собрании собственников. Данная форма является противоречивой и в отдельных государствах запрещена по причине несоответствия действующему в стране законодательству, поскольку акционерный краудинвестинг не предусматривает регистрации стартапа в качестве акционерного общества в установленном законом порядке.

Поскольку этот источник финансирования только начинает набирать популярность в Российской Федерации, объективных данных по развитию названного рынка недостаточно для оценки перспектив его развития. Однако в 2015 г. Банк России провел исследование этого рынка, по данным которого общий объем рынка краудфандинга и краудинвестинга составил 167,8 млн руб. При этом на рынке

наблюдается высокая концентрация: на долю одной площадки, предоставившей данные Банку России, приходится около 60,6% от общего числа сделок и 91,9% – от общего объема капитала⁸.

Стартапы также могут прибегать к банковскому кредитованию, однако из-за высокой рискованной составляющей получить банковский кредит стартапам бывает проблематично [15], поэтому при реализации подобных проектов более распространены лизинговые операции, которые позволяют снизить риски за счет того, что предмет лизинга принадлежит лизингодателю на праве собственности и, как правило, застрахован от различного рода страховых случаев. По оценкам экспертов банковское кредитование в мировой практике используется редко [16].

Если стартап имеет достаточно средств для запуска своего проекта, однако для развития или расширения влияния на рынке ему потребуется большой объем финансовых ресурсов, то непосредственно после выхода на рынок для привлечения дополнительных средств компания может воспользоваться таким инструментом, как акционирование. Акционирование – это процесс привлечения средств от неограниченного круга лиц (инвесторов) путем продажи им собственных акций (долей участия) на рынке ценных бумаг. Акционирование чаще используется на поздних стадиях реализации проекта, поскольку на стадии посева или стартап-стадии компания не обладает достаточным капиталом для привлечения большого объема финансовых ресурсов, и применение данного инструмента крайне нерационально, так как приводит к перераспределению собственности в пользу третьих лиц, не предусматривающему сопоставимой отдачи⁹.

В целом по рынку венчурного инвестирования можно обнаружить, что в последнее время государственные венчурные фонды стали активнее действовать на данном рынке. Так, доля государственных фондов в 2014 г.

увеличилась на 15 п.п., что представляется вынужденной мерой государства, направленной на поддержание венчурного рынка, который в текущей экономической ситуации является наиболее подверженным негативному воздействию. Венчурные фонды, которые в России представлены в том числе и иностранными агентами, сократили свою долю на рынке на 8 п.п. Кроме того, активизировались корпоративные инвесторы, которые привлекаются стартапами при помощи инструмента акционирования: их доля возросла с 8 до 16% (рис. 4). Владельцы венчурных предприятий стали реже прибегать к финансовой помощи бизнес-ангелов, что, по мнению автора, обусловлено снижением интереса бизнес-ангелов к российским стартапам ввиду их низкой выживаемости. Так, по статистике из десятка проектов, курируемых бизнес-ангелами, до поздних стадий своего развития доживают только максимум 1–2 предприятия¹⁰. Сокращается также доля собственных средств, инвестированных в стартапы: в 2014 г. она упала на 8 п.п. и составила 8%.

Таким образом, в современном мире существует множество вариантов финансирования стартапов. Модели имеют различную степень эффективности в зависимости от условий функционирования созданной компании: рыночной среды, экономической и политической ситуации, отрасли, в которой функционирует компания и др. Владельцы компаний должны четко понимать эти условия и выбирать ту модель, которая позволит стартапу реализоваться [17].

Итак, рынок инвестиций, который ориентирован на развитие инновационных проектов, подвержен внедрению новых моделей финансирования. Еще порядка двух десятилетий назад таких моделей, как краудфандинг и краудинвестинг не существовало, а о бизнес-ангелах и бизнес-инкубаторах никто не слышал. Сейчас же в этих сферах аккумулируются огромные средства, которые инвестируются в реальный сектор экономики для производства новых видов товаров, работ и услуг.

⁸ ЦБ оценил развитие рынка краудфандинга и краудинвестинга в 2015 г. URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=8872485>

⁹ Тихомирова О.Г. Управление проектами: практикум. М.: ИНФРА-М, 2016. 272 с.

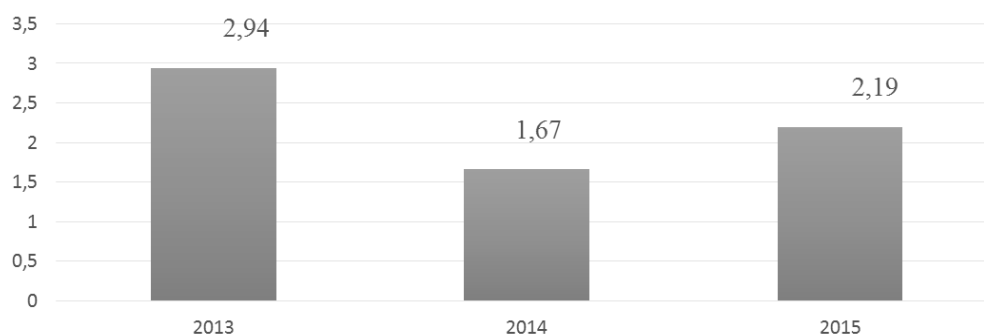
¹⁰ Топ самых активных российских бизнес-ангелов 2014. URL: <http://firrma.ru/data/articles/4404/>

Рисунок 1

Объемы венчурного рынка России в 2013–2015 гг., млрд долл. США

Figure 1

Volumes of the Russian venture capital market in 2013–2015, billion USD



Источник: MoneyTree™. Навигатор Венчурного рынка. Обзор венчурной индустрии России за 2015 г.
URL: file:///C:/Users/1/Downloads/E-Money%20Tree_rus%202016.pdf

Source: MoneyTree™. Navigator of the Venture capital market. Overview of the venture capital industry of Russia for 2015. Available at: <https://www.pwc.ru/ru/technology/assets/e-money-tree-rus-2016.pdf>. (In Russ.)

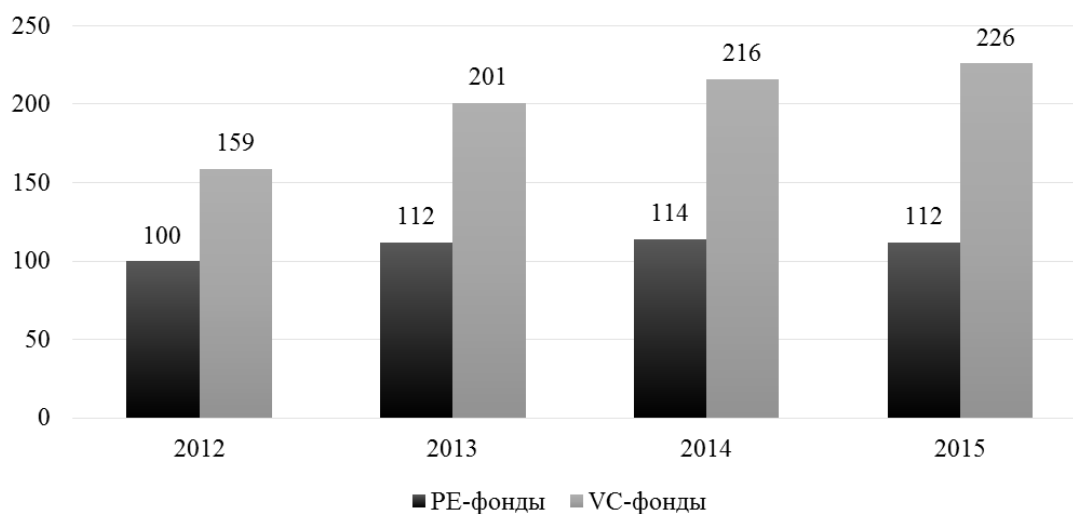
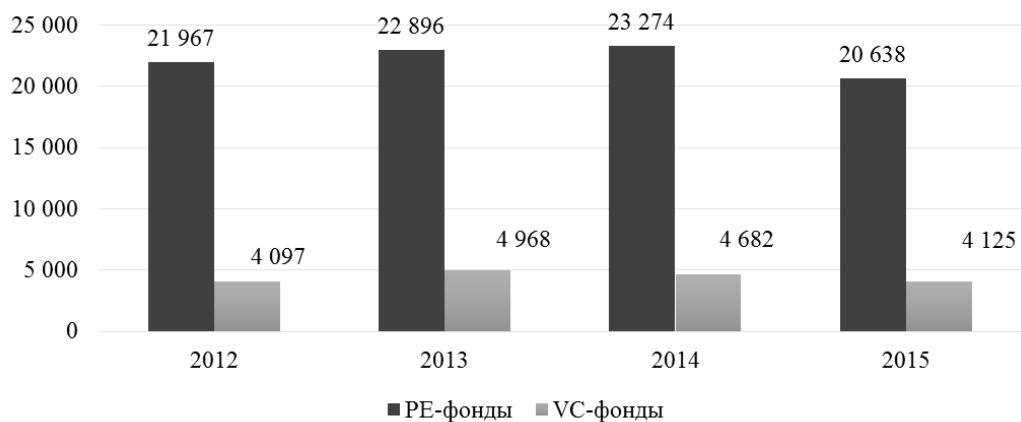
Рисунок 2**Динамика количества действующих в России VC-фондов и РЕ-фондов в 2012–2015 гг.****Figure 2****Trends in the number of VC funds and PE funds in Russia in 2012–2015***Источник:* Венчурный рынок российской Федерации: итоги 2015 года.URL: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/venchurnyy-rynok-rossiyskoy-federatsii-itogi-2015-goda-20160331021111*Source:* The venture capital market of the Russian Federation: Results of 2015. Available at:http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/venchurnyy-rynok-rossiyskoy-federatsii-itogi-2015-goda-20160331021111.
(In Russ.)

Рисунок 3

Изменения совокупного капитала действующих в России VC-фондов и РЕ-фондов в 2012–2015 гг., млн долл. США

Figure 3

Changes in the total capital of VC funds and PE funds in Russia in 2012–2015, million USD



Источник: Венчурный рынок российской Федерации: итоги 2015 года.

URL: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/venchurnyy-rynok-rossiyskoy-federatsii-itogi-2015-goda-20160331021111

Source: The venture capital market of the Russian Federation: Results of 2015. Available at:

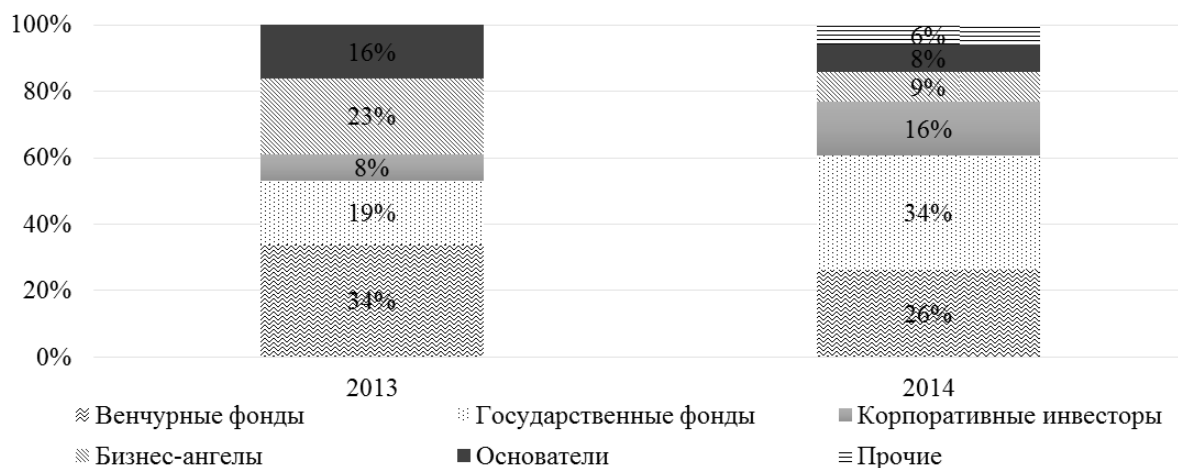
http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/venchurnyy-rynok-rossiyskoy-federatsii-itogi-2015-goda-20160331021111.
(In Russ.)

Рисунок 4

Структура финансирования стартапов по количеству сделок в РФ в 2013–2014 гг., %

Figure 4

The structure of startup financing by number of transactions in the Russian Federation in 2013–2014, percentage



Источник: Рынок венчурного финансирования Российской Федерации, итоги 2014 года.

URL: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/rynok-venchurnogo-finansirovaniya-rossiyskoy-federatsii-itogi-2014-g-20150206041920

Source: The venture capital market of the Russian Federation: Results of 2014. Available at:

http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/rynok-venchurnogo-finansirovaniya-rossiyskoy-federatsii-itogi-2014-g-20150206041920. (In Russ.)

Список литературы

1. *Шкарупелая М.* Стартап как элемент инновационной деятельности // Актуальные вопросы инновационной экономики. 2014. № 7. С. 190–192.
2. *Михеев М.В., Малышев Н.И.* Проблемы управления стартап проектами // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления. 2015. № 5. С. 69–73.
3. *Климин С.А.* Краудфандинг как перспективный способ финансирования стартап-компаний // Молодой ученый. 2016. № 2. С. 514–516.
4. *Мечик С.В.* Краудфандинг как метод привлечения источников финансирования в стартап // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-4. С. 690–692.
5. *Валитов Ш.М., Ахметов Ш.Т.* Особенности создания и реализации стартап-проектов в современной экономике // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2015. № 4. С. 17–22.
6. *Евдокимова С.С., Антонова Н.Г.* Финансовые меры поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации // Материалы IX Международной НПК «Научные достижения и перспективы XXI века». Новосибирск: EDUCATIO, 2015. С. 42–47.
7. *Бондаренко Т.Г., Исаева Е.А.* Стартапы в России: актуальные вопросы развития // Наукоедение. 2015. Т. 7. № 5. С. 11–12. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/83EVN515.pdf>.
8. *Бланк С., Дорф Б.* Стартап: настольная книга основателя. М.: Альпина Паблишер, 2013. 616 с.
9. *Алиев Т.Х.* Финансирование стартапов в экономике Российской Федерации: проблемы и перспективы // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. 2015. № 4. С. 81–88.
10. *Бланк С.* Четыре шага к озарению: Стратегии создания успешных стартапов. М.: Альпина Паблишер, 2014. 368 с.
11. *Безрукова Т.Л., Степанова Ю.Н., Шанин И.И., Чеснокова А.В.* Венчурное финансирование стартапов // Успехи современного естествознания. 2015. № 1-2. С. 254–256.
12. *Кориунов И.А., Гапонова О.С.* Организационное управление предприятиями ранних фаз развития. М.: РИОР, ИНФРА-М, 2016. 342 с.
13. *Санин М.К.* История развития краудфандинга. Классификация видов. Анализ перспектив развития и преимуществ // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: экономика и экологический менеджмент. 2015. № 4. С. 57–63.
14. *Экономика инновационного развития: монография / под ред. М.В. Кудиной, М.А. Сажиной.* М.: ФОРУМ, ИНФРА-М, 2014. 256 с.
15. *Мордвинкин А.Н.* Кредитование малого бизнеса. М.: РИОР, ИНФРА-М, 2015. 316 с.
16. *Фэлд Б., Мендельсон Дж.* Привлечение инвестиций в стартап. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 288 с.
17. *Рис Э.* Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. 3-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2014. 253 с.

Информация о конфликте интересов

Мы, авторы данной статьи, со всей ответственностью заявляем о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

MODERN MODELS OF STARTUP FINANCING

Svetlana S. EVDOKIMOVA^{a,*}, Maksim S. KOBYSHEV^b^a Volgograd State University, Volgograd, Russian Federation
evdokimovalana@mail.ru^b Institute of World Economy and Finance of Volgograd State University, Volgograd, Russian Federation
kmaxim95@rambler.ru

* Corresponding author

Article history:

Received 22 December 2016

Received in revised form

11 January 2017

Accepted 25 January 2017

Available online

15 February 2017

JEL classification: G31, O30**Keywords:** startup, venture fund, business angel, business incubator, crowdfunding, crowdinvesting**Abstract****Subject** The article considers the major models of startup financing applied in the Russian practice.**Objectives** The objectives of the study include researching the models of startup funding used by Russian enterprises and the venture investment market in the Russian Federation; highlighting the specifics of fund attraction from various sources; assessing the practice of applying various models of startup financing in Russia; identifying perspective sources of investment for startups.**Methods** Using the methods of formal logic, analysis and comparison, we described the mechanism of Russian startup funding.**Results** We considered the specifics of the Russian market of venture capital investments, revealed ins and outs of various methods of startup financing, their benefits and shortcomings in modern economic conditions.**Conclusions and Relevance** Traditional methods of financing, like commercial loans, own financing, etc., are replaced by innovative models with favorable terms of investment attraction and a focus on long-term development of companies driven by direct interest of investors in their performance results.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2016

References

1. Shkarupelaya M. [Startup as an element of innovation-driven activities]. *Aktual'nye voprosy innovatsionnoi ekonomiki = Central Problems of Innovation Economics*, 2014, no. 7, pp. 190–192. (In Russ.)
2. Mikheev M.V., Malyshev N.I. [Problems of startup project management]. *Nauchnaya diskussiya: voprosy ekonomiki i upravleniya = Scientific Discussion: Issues of Economics and Management*, 2015, no. 5, pp. 69–73. (In Russ.)
3. Klimin S.A. [Crowdfunding as a promising way to finance startup companies]. *Molodoi uchenyi = Young Scientist*, 2016, no. 2, pp. 514–516. (In Russ.)
4. Mechik S.V. [Crowdfunding as a method to attract financing of startups]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo = Economy and Entrepreneurship*, 2015, no. 12-4, pp. 690–692. (In Russ.)
5. Valitov Sh.M., Akhmetov Sh.T. [Specifics of creation and implementation of startup projects in the modern economy]. *Intellekt. Innovatsii. Investitsii = Intelligence. Innovation. Investment*, 2015, no. 4, pp. 17–22. (In Russ.)
6. Evdokimova S.S., Antonova N.G. [Financial measures to support small businesses in the Russian Federation]. *Materialy IX Mezhdunarodnoi NPK Nauchnye dostizheniya i perspektivy novogo stoletiya* [Proc. 9th Int. Sci. Conf. Scientific Achievements and Prospects for the New Century]. Novosibirsk, EDUCATIO Publ., 2015, pp. 42–47. (In Russ.)

7. Bondarenko T.G., Isaeva E.A. [Startups in Russia: Urgent problems of development]. *Naukovedenie*, 2015, vol. 7, no. 5, pp. 1–12. (In Russ.) Available at: <http://naukovedenie.ru/PDF/83EVN515.pdf>.
8. Blank S., Dorf B. *Startup: Nastol'naya kniga osnovatelya* [The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company]. Moscow, Al'pina Publisher Publ., 2013, 616 p.
9. Aliev T.Kh. [Financing the startups in the economy of the Russian Federation: Problems and prospects]. *Izvestiya Dal'nevostochnogo federal'nogo universiteta. Ekonomika i upravlenie* = *Bulletin of Far Eastern Federal University. Economics and Management*, 2015, no. 4, pp. 81–88. (In Russ.)
10. Blank S. *Chetyre shaga k ozareniyu: Strategii sozdaniya uspekhnykh startupov* [The Four Steps to the Epiphany: Successful Strategies for Products That Win]. Moscow, Al'pina Publisher Publ., 2014, 368 p.
11. Bezrukova T.L., Stepanova Yu.N., Shanin I.I., Chesnokova A.V. [Venture capital financing of startups]. *Uspekhi sovremennogo estestvoznaniya* = *Advances in Current Natural Sciences*, 2015, no. 1-2, pp. 254–256. (In Russ.)
12. Korshunov I.A., Gaponova O.S. *Organizatsionnoe upravlenie predpriyatiyami rannikh faz razvitiya* [Organizational management of enterprises at early stage of development]. Moscow, RIOR, INFRA-M Publ., 2016, 342 p.
13. Sanin M.K. [Crowdfunding development history. Classification of types. Analysis of prospects for development and benefits]. *Nauchnyi zhurnal NIU ITMO. Seriya: ekonomika i ekologicheskii menedzhment* = *Scientific Journal NRU ITMO. Series Economics and Environmental Management*, 2015, no. 4, pp. 57–63. (In Russ.)
14. *Ekonomika innovatsionnogo razvitiya: monografiya* [Economy of innovative development: a monograph]. Moscow, FORUM, INFRA-M Publ., 2014, 256 p.
15. Mordvinkin A.N. *Kreditovanie malogo biznesa* [Lending to small businesses]. Moscow, RIOR, INFRA-M Publ., 2015, 316 p.
16. Feld B., Mendelson J. *Privlechenie investitsii v startup* [Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist]. Moscow, Mann, Ivanov i Ferber Publ., 2013, 288 p.
17. Ries E. *Biznes s nulya. Metod Lean Startup dlya bystrogo testirovaniya idei i vybora biznes-modeli* [The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses]. Moscow, Al'pina Publisher Publ., 2014, 253 p.

Conflict-of-interest notification

We, the authors of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.