

Маслов Олег Геннадьевич

магистр менеджмента

ООО «Иннолаб»

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СТАРТАПА НА ОСНОВЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ CANVAS

***Аннотация.** В статье исследована возможность использования методики бизнес-модели CANVAS при оценке инвестиционной привлекательности стартапа. Определены ключевые особенности использования бизнес-модели CANVAS при оценке стартапа на этапе преддоходности и обоснована эффективность ее применения. Предложен алгоритм получения результата об инвестиционной привлекательности стартапа по показателям выполнимости категорий (сегментов) бизнес-модели CANVAS в процентном соотношении.*

***Ключевые слова:** стартап; оценка; оценка стоимости; методика; Business model Canvas; бизнес-модель.*

Для принятия решения о привлечении финансовых ресурсов в бизнес-проект, потенциальному инвестору необходимо получить точную и объективную информацию о рентабельности проекта, тем самым минимизировать риски не окупаемости, убыточности и не рационального использования инвестиционных ресурсов. Развитие и поддержка стартапов выступают основным элементом обеспечения развития малого и среднего бизнеса, инвестиционной привлекательности в стране, приоритетным направлением развития социально-экономического благополучия. В экономической теории и практике разработаны и применяются различные методы оценки нового бизнес-проекта (стартапа) для привлечения инвестиций и определения его развития. Однако актуальность разработки и

применения методики оценки стартапа на его инвестиционную привлекательность, на момент когда нет точных данных об его операционной деятельности, существующих ресурсов и налаженной технологии реализации бизнес-идеи, остается актуальным и в современной экономической науке и практике [1]. Обосновывается это тем, что от точности оценки бизнес-проекта зависит уровень успеха инвестиционных вложений, однако получение точных данных об окупаемости и рентабельности инвестиций затруднено с отсутствием у новосозданной компании или нового бизнес-проекта реального результата коммерческой деятельности.

В целом, под бизнес-моделью Canvas, понимают определенную схему экономических отношений, в которой изображена логика взаимосвязи основных элементов бизнес-проекта. При этом, бизнес-проектом может выступать как целое предприятие, организация или индивидуальный предприниматель, так и определенная бизнес-идея. Именно инновационная идея выступает первоосновой деятельности компании или бизнес-проекта, которая при определенных условиях преобразуется в необходимый потребителям продукт (услугу). Не смотря на наличие различных определений понятия «стартапа» (с англ. «start-up») [1; 2; 3], в том числе, толкование его как, новосозданная компания или проект, со способностью к быстрому росту и краткосрочностью деятельности (до официального оформления или определения не востребованности), все они сводятся к одной общей характеристике – стартап всегда базируется на уникальной бизнес-идеи.

Одним из условий трансформации идеи является финансовое обеспечение ее реализации. Поэтому, вопрос поиска и привлечения инвестиций для поддержки столь рискованной бизнес-структуры как стартапа, остается актуальным, особенно с учетом стремительного роста численности стартапов в Украине и их востребованности. В частности, согласно Startup Ranking в Украине создано и развито 218 стартапов, что позволило занять

высшие позиции по сравнению с показателями Румынии, Эстонии, Болгарии, Литвы [4].

Проблематике создания, финансирования, реализации стартапов уделяют внимание не только ученые, но и инвесторы, предприниматели, и непосредственно сами создатели стартапов, которые могут поделиться примером успешной реализации бизнес-идеи. Не уменьшая значения существующих результатов исследования стартапов, современные реалии предпринимательской и инвестиционной деятельности обуславливают необходимость поиска новых или усовершенствования существующих методов оценки стартапа, с целью минимизации инвестиционного риска реализации бизнес-идеи. Учитывая изложенное, целью нашего исследования выступает совершенствование методологических подходов к оценке стартапа на стадии отсутствия доходности с использованием методики бизнес-модели Canvas в современных условиях создания и развития инновационных идей.

Бизнес-модель Canvas (от англ. *Business model Canvas*), созданная А.Остервальдером и Ив Пенье [5; 6], определяется как один из стратегических инструментов управления, который позволяет осуществить описание бизнес-проекта. Она была разработана изначально для уже действующих компаний и применялась для определения слабых и сильных сторон в организации и деятельности, определение новых точек роста. Однако практический опыт применения указанной модели с годами обосновали ее эффективность и при определении стратегии развития новосозданных компаний и реализации бизнес-идей. Подтверждается это тем, что отличительной особенностью бизнес-модели Canvas является ее направленность на внешнюю среду проекта, оценки его уникальности, востребованности на рынке и оценке разработанного (запланированного) механизма реализации. Соответственно, с использованием бизнес-модели Canvas возможно провести оценку инвестиционной привлекательности стартапа без данных об операционной и поточной деятельности, статистических макро- и микропоказателей результатов функционирования

компании или реализации идеи, то есть, на этапе преддоходности. Докажем это следующим.

Бизнес-модель Canvas состоит из девяти блоков, которые объединены в четыре группы (Таблица 1), каждый из которых описывает определенную часть бизнес-проекта: инфраструктуру; предложение; клиентов; взаимоотношения; финансы.

Таблица 1

Таблица оценки рисков стартапа с использованием бизнес-модели Canvas

<p>Ключевые партнеры / Key Partners</p> <p>Оценка: - вовлеченность участников проекта, распределение ролей и задач 15% Положительная: четко распределены обязанности и ответственность участников</p>	<p>Ключевые виды деятельности / Key Activities</p>	<p>Ценностные предложения / Value Propositions</p> <p>Оценка: - адаптация бизнес-идеи (сложность реализации на практике) 25% Положительная: модель проста в применении</p>	<p>Взаимоотношения с клиентами / Customer Relationships</p> <p>Оценка: - мониторинг и контроль процессов 10% Положительная: разработана система поточной оценки деятельности</p>	<p>Потребительские сегменты / Customer Segments</p> <p>Оценка: - корректность определения целевой аудитории 10% Положительная: целевая аудитория определена и разработаны средства ее привлечения</p>
<p>Структура издержек / Cost Structure</p> <p>Оценка: - корректность распределения расходов Положительная: уменьшенные затраты на второстепенные расходы</p>	<p>Ключевые ресурсы / Key Resources</p> <p>Оценка: - уровень квалификации участников 10% Положительная: уровень квалификации участников позволяет реализовать бизнес-идею</p>	<p>Каналы сбыта / Channels</p> <p>Оценка: - маркетинговый риск (реализация продукции) 30% Положительная: разработаны средства по постоянному анализу рынка и увеличения спроса</p>	<p>Потоки поступления доходов / Revenue Streams</p> <p>Оценка: - уровень корректности определения потоков поступления Положительная: поступление доходов с различных источников</p>	

Источник: составлено автором на основе [7]

Также, при выборе модели оценки стартапа, инвестор руководствуется двумя главными критериями: минимизация затрат (количество временных и

денежных ресурсов) и влияние созданной бизнес-модели на риск запуска и реализации стартапа (корректность определения целевой аудитории; маркетинговый риск не реализации продукта; вовлеченность участников проекта; качество мониторинга и контроль процессов; уровень квалификации участников) [8] (Пример оценки стартапа по весовому эффекту диапазона значений (от 0% до 100%) бизнес-проекта изложены в Таблице 1).

Таким образом, оценка инвестиционной привлекательности стартапа с применением бизнес-модели Canvas, будет базироваться на показателях уровня выполнимости в процентном соотношении каждого из ключевых сегментов. При этом обращаем внимание, что параметры «Структура издержек / Cost Structure» и «Потоки поступления доходов / Revenue Streams» нами указаны без расчета процентного соотношения, поскольку на этапе преддоходности стартапа указанные параметры не имеют четких границ и непосредственно уточняются при заключении инвестиционных соглашений. Однако, при необходимости и наличии точных, достоверных данных об проекте, выполнимость этих сегментов также может быть выражена в процентном соотношении и быть частью совокупной оценки инвестиционной привлекательности проекта.

Учитывая изложенное, уровень инвестиционной привлекательности стартапа с использованием методики бизнес-модели Canvas возможно определить совокупным результатом в процентном соотношении положительности выполнимости ключевых сегментов, необходимых для эффективной реализации проекта.

Выводы. Оценка стартапа на этапе преддоходности сопровождается сложностями в получении информации об операционной и хозяйственной реализации проекта, а потому, уменьшается результативность использования большинства экономических методов оценки бизнес-проекта и новосозданных компаний. Отличительной особенностью применения методики оценки стартапа на основе бизнес-модели Canvas является возможность ее проведения на этапе разработки бизнес-идеи с отсутствием

информационных данных об показателях предпринимательской деятельности. Результаты исследования подтвердили, что инвестиционную привлекательность стартапа возможно определить по основным категориям уникальности и востребованности проекта на основе бизнес-модели Canvas. При этом уровень инвестиционной привлекательности проекта определяется совокупным результатом уровня выполнимости в процентном соотношении каждого из ключевых сегментов бизнес-модели Canvas. Также, использование бизнес-модели Canvas параллельно с другими методиками оценки стартапа будет способствовать получению более точных и спрогнозированных данных по будущей доходности и реализации стартапа.

Литература

1. Куницына Н.Н., Халявская Т.В. Методы оценки доинвестиционной стоимости стартапов, не достигших уровня доходности / Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2016. - №4. – С. 292-302.
2. Збанецкий Д. Стартапи: юридичні та практичні аспекти. Ознайомча частина / Незалежний аудитор. [Интернет ресурс]. – Режим доступа: http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/155?view=material.
3. Анализ модели организации стартап проекта / Дедович С.М., Сурина А.В. // Анализ моделей организации стартап проекта. Материалы II научной молодежной конференции «Информатика и кибернетика — Computing and Control» // Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого. - Санкт –Петербург. – 2016 – С .3.
4. Startup Ranking. Countries Ranking [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.startupranking.com/countries>.
5. Official Alex Osterwalder`s site [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.alexosterwalder.com/>.
6. Business Model Canvas [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://strategyzer.com/>.

7. Alexander Osterwalder & Yves Pigneur: The Business Model Generation [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://alvarestech.com/temp/PDP2011/pdf/Business%20Model%20Generation%20\(1\).pdf](http://alvarestech.com/temp/PDP2011/pdf/Business%20Model%20Generation%20(1).pdf).
8. Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей - М.: ИД Альпина Паблишер, 2015. – 256 с. – С. 24.