

Генеральный партнер олимпиады – Сбербанк — приветствует участников! Сбер сегодня – это команда единомышленников, которые разрабатывают новые крутые технологии, чтобы сделать жизнь ярче и интереснее.



Для нас твоё участие в олимпиаде по профилю «Основы бизнеса» означает, что ты не боишься принимать сложные вызовы, стремишься развивать креативное, критическое мышление, готов принимать нестандартные решения, к которым нельзя прийти логическим путем. Верим в тебя, искренне желаем удачи на заключительном этапе!

**Время выполнения заданий - 180 мин.
Максимальное количество баллов – 100.**

Внимательно прочитайте текст.

На основе информации, изложенной в тексте, вам предложено 7 заданий, которые нужно выполнить. За каждое правильно выполненное задание присваивается определенное количество баллов, что указано непосредственно в самом задании. Тем не менее, за неполные ответы также присваиваются баллы в зависимости от того, сколько необходимой информации отражено в ответе.

Последний из стартапов¹

Бизнес-модель, основанная на финансировании перспективных разработок за счет внешних источников, переживает не лучшие времена. То, что происходит в популяции стартапов, эксперты сравнивают с массовым вымиранием видов. Свет в конце тоннеля не появится как минимум до 2025 г., предсказывают они. Проще говоря, инвесторы во всем мире не видят прорывных идей, в которые можно вкладывать большие деньги.

Деньги есть, но вы держитесь

2023 г. заканчивается для новых бизнесов на тревожной ноте. Согласно статистике за III квартал исследовательской группы Pitchbook, доступность стартового капитала для новорожденных стартапов в текущем году сократилась более чем наполовину — до минимума с 2015 г.

Прогнозируется, что общий объем инвестиций в стартапы по итогам уходящего года станет самым низким за десять лет. И это снижение обвальное: за один лишь II квартал текущего года инвестиции сократились более чем на 26% по сравнению с I кварталом.

Это происходит несмотря на то, что, по данным Pitchbook, деньги у венчурных капиталистов по-прежнему есть. Однако по каким-то причинам они предпочитают выжидательную тактику — чего не наблюдалось в предыдущие годы.

Помимо обмеления потока дармовых денег от бизнес-ангелов и венчурных инвесторов, для участников стартапов ухудшилась ситуация с ликвидностью активов: продать свою долю в бизнесе с неясными перспективами становится труднее, а такие акции стали чаще попадать в рейтинг «мусорных».

Деньги любят не только тишину, но и предсказуемость, а ни тем, ни другим 2023-й не отметился, сказал «Эксперту» сотрудник венчурного подразделения компании HeadHunter Евгений Вольнов.

¹ <https://expert.ru/promishlennost/posledniy-iz-startapov/>
14.12.2023

«Американский фондовый рынок, по общему мнению, находится на грани обвала. Это предсказывают, в частности, в MorganStanley. Инвесторы на таком фоне теряют аппетит к риску, а инвестирование в стартапы является рискованным по определению. Они не видят так уж много проектов, которые гарантируют высокую ликвидность», — объясняет он.

По данным компании Carta (ранее она называлась eShares), минувшей осенью количество прекративших свою деятельность стартапов оказалось самым высоким (543) за последние пять лет. Это дало основание некоторым экспертам оценивать происходящие процессы как массовое вымирание данного вида бизнесов.

В течение III квартала 2023 года с рынка ушли не только стартапы, умершие «во младенчестве», но и такие первоначально успешные компании как WeWork, успевшая привлечь \$11 млрд, или Convoу, собравшая \$900 млн.

Слишком хороши, чтобы выжить

Как и в случае с массовым вымиранием динозавров, причины, по которым стартапы сотнями разделяют их судьбу, разнообразны. Факторы, лежащие на поверхности — это повышение ключевой ставки и общая экономическая неопределенность. По самочувствию стартапов больно ударило общее состояние американской экономики, которое сегодня «слишком хорошее, чтобы продлиться долго», подтверждает слова Вольнова консультант Агентства стратегических инициатив Николай Водолазский.

«Большинство экономических индикаторов в США в нынешнем году находится на пике. Это означает, что в любой момент рынки покатаются вниз, и тогда инвесторы начнут скупать акции компаний по более дешевой цене, чем сейчас. Точнее, инвесторы будут ждать, когда рынок начнет тестировать дно, а на это может уйти год-полтора. Поэтому стартапам, ждущим инвестиций, как минимум 2024 год не сулит облегчения», — сказал он «Эксперту».

Относительно уверенно ощущают себя стартапы в таких областях как биотехнологии, искусственный интеллект, а также в последнее время — онлайн образование. Именно эти сферы вытягивают «среднюю температуру по больнице»: в первой половине 2023 года акционеры 588-ми из них получили \$12 млрд прибыли (через IPO или операции M&A).

«Время выхода стартапа на самоокупаемость сильно зависит от той ниши, в которой он работает. Стартапы в области ИТ имеют гораздо более короткий срок — около года — для выхода из периода „гаражного финансирования“ на продажу. А вот в проектах материального производства, фармы и т.д. цикл составляет от трех до пяти лет, потому что для ряда товаров законодательно определены этапы испытаний. Поэтому биотехнологические стартапы и ощущают себя уверенно — в них по умолчанию инвестируют только крупные компании, могущие себе позволить поддерживать проекты с длительным сроком выхода на прибыль», — говорит Водолазский.

У технологических же стартапов дела обстоят куда хуже. За 2023 года 95% таких компаний стоимостью более \$1 млрд так и не отбили вложений, а 400 компаний не могут привлечь новые инвестиции третий год подряд. Помимо этого, появляется четкое «классовое разделение» внутри самих стартапов. Такие отрасли как инфобизнес требуют меньше вложений, но результат дают быстрее. Капиталоемкие отрасли (медицина, фармацевтика, космос, и т.д.) требуют больших денег и терпения — на создание жизнеспособных «единорогов» могут уйти годы.

Слишком много нового

Возможно также, что мы наблюдаем своего рода кризис перепроизводства: в 2016 г. число стартапов в США было в два раза меньше (на конец 2023 г. около 50 тысяч фирм, находящихся на этапе «посевной», ходят от инвестора к инвестору с протянутой рукой).

Оба опрошенных «Экспертом» аналитика объясняют взрывной рост и при этом короткий жизненный цикл этих стартапов распространяющимся не только в США, а во всем мире повсюду, что для успеха предприятия достаточно одной оригинальной бизнес-идеи, которая позволит изобретателю если не самому стать вторым Илоном Маском, то хотя бы продать ему свою идею за миллиард долларов.

Хайп вокруг стартапов за несколько последних лет окружил их ореолом романтики, которая слишком часто не отражает действительности. Люди стали воспринимать их как альтернативу корпоративной карьере, особенно перед лицом растущей безработицы.

Это серьезное заблуждение, которое привело к сегодняшней «инфляции стартапов», при которой количество новых проектов не переходит в качество, добавляет Николай Водолазский.

«В Америке гуляет формулировка из трех букв — FFF. Она означает, что в подавляющее большинство „гениальных идей“ того или иного стартапера инвестируют только его друзья, его семья, а еще дураки (friends, family, fools). Идеи, какими бы гениальными они не были, сами по себе инвестору интересны в последнюю очередь. Постоянный рост числа стартапов не обеспечен соответствующим ростом рыночного спроса на их продукты. А венчурные капиталисты вкладываются только в те бизнес-модели, которые уже показали себя на реальном рынке, и деньги, которым требуются на масштабирование уже достигнутого успеха», — объясняет он.

Задание 1 (15 баллов)

Поясните, что означают следующие термины:

1. венчурные инвестиции
2. ликвидность
3. операция M&A
4. самоокупаемость
5. «мусорный» рейтинг

Задание 2 (10 баллов)

Что означает термин «посевная стадия», применяющийся к жизненному циклу стартапа? Укажите характерные особенности данного этапа.

Задание 3 (20 баллов)

Опираясь на данные, представленные в обзоре, и собственные рассуждения объясните, как изменение ключевой ставки влияет на решение инвестора вкладывать средства в стартапы. Опишите три различных сценария.

Задание 4 (10 баллов)

На основе информации, представленной в обзоре или собственных рассуждениях предположите в 3–5 предложениях, почему «Стартапы в области ИТ имеют гораздо более короткий срок — около года — для выхода из периода „гаражного финансирования“ на продажи».

Задание 5 (20 баллов)

«Относительно уверенно ощущают себя стартапы в таких областях как биотехнологии, искусственный интеллект, а также в последнее время — онлайн образование. Именно эти сферы вытягивают «среднюю температуру по больнице»: в первой половине 2023 года акционеры 588-ми из них получили \$12 млрд прибыли (через IPO или операции M&A).»

Укажите три преимущества и три недостатка данных форм привлечения инвестирования для компании, которая его привлекает.

Задание 6 (10 баллов)

Опираясь на данные обзора и собственные рассуждения, предположите, чем руководствуются инвесторы при отборе стартапов: какие характеристики стартапов могут заинтересовать их больше, а какие – меньше.

Задание 7 (15 баллов)

Опираясь на данные обзора и собственные рассуждения, приведите пять критериев успеха для компании-стартапа.

