



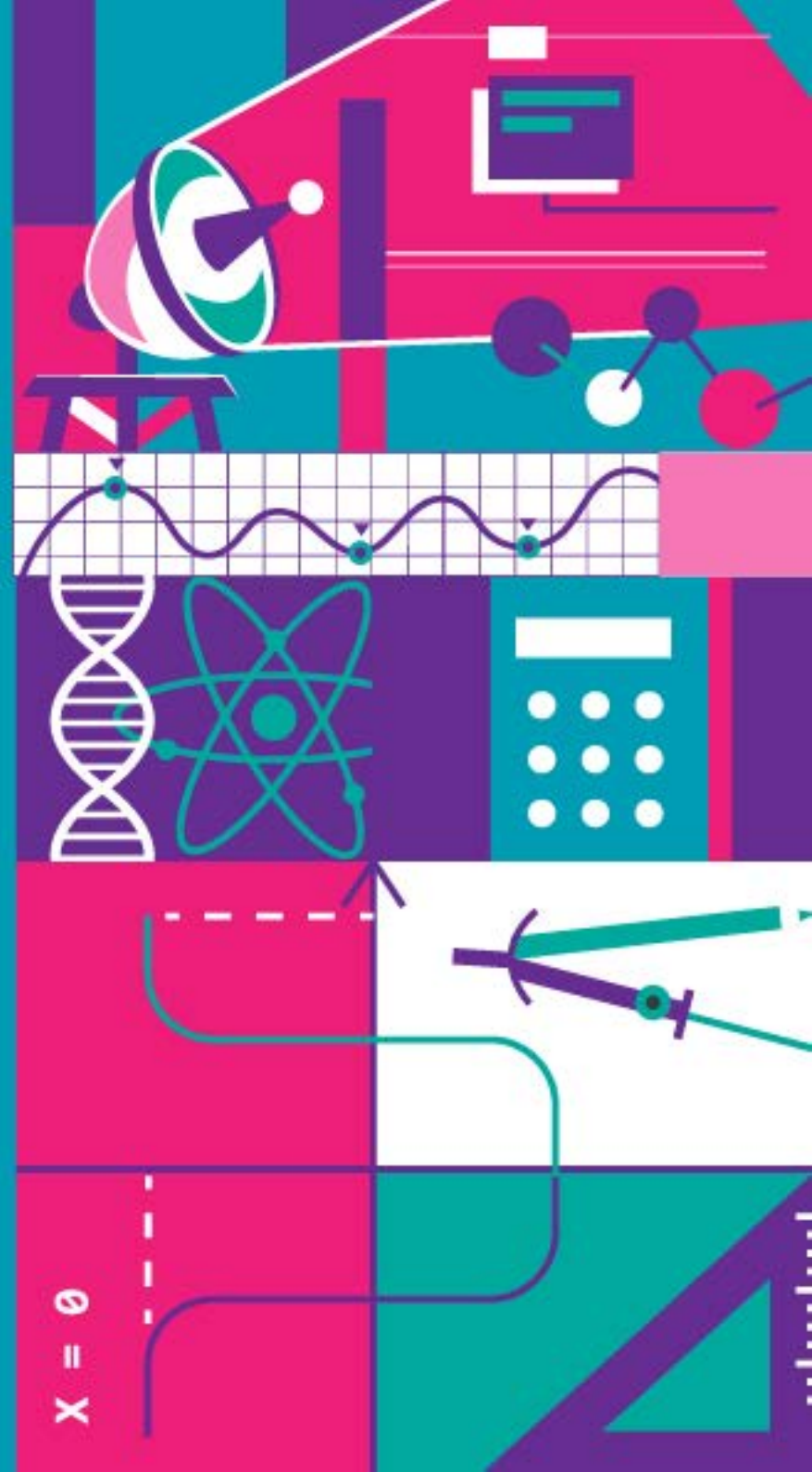
АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
МОСКВЫ

ГОТОВНОСТЬ К ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ

Студенты, ученые
и сотрудники компаний:
краткие выводы

Октябрь 2023

© ГБУ «Агентство инноваций Москвы»



ВВЕДЕНИЕ

[Исследователи из научных организаций, венчурных фондов и институтов развития](#) хорошо изучили портрет основателей стартапов – он понятен и практически не меняется последние 5 лет . Среднестатистический фаундер технологического бизнеса – это мужчина 37 лет с инженерно-техническим или финансово-экономическим образованием, у которого уже есть предпринимательский опыт.

А в какой среде зарождается идея стартапа? Какой жизненный и профессиональный опыт мотивирует человека на открытие первого бизнеса? Мы ответили на эти вопросы в серии исследований, в которых оценили готовность к технологическому предпринимательству студентов, ученых и сотрудников средних и крупных компаний. Кроме мотивов и стимулов мы изучили наиболее частые страхи, которые мешают людям начать свой бизнес. Наконец, мы описали основные инструменты поддержки начинающих предпринимателей, среди которых как более традиционные – акселераторы, гранты, так и нетривиальные, например, саббатикалы для работающих в крупных компаниях сотрудников.

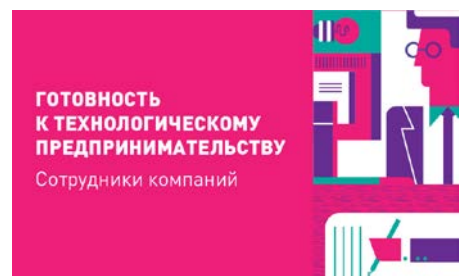
Агентству инноваций Москвы необходимо знать ответы на эти вопросы, потому что поддержка начинающих фаундеров – одна из ключевых наших задач. Мы разрабатываем образовательные курсы, конкурсы и хакатоны для тех, кто выбрал непростой, но точно того стоящий путь технологического предпринимателя:

- [Лидеры цифровой трансформации](#) – масштабный хакатон, на котором любой желающий может попробовать разработать цифровое решение под задачи бизнеса или города. Победители получают от 400 тыс. до 1 млн рублей, который могут потратить на доработку прототипа и открытие собственного стартапа.
- [Академия инноваторов](#) – акселерационная программа для проектов от идеи до MVP, где участники проходят обучение, получают доступ к инвесторам и потенциальным заказчикам, поддержку трекеров и экспертов, участвуют в закрытых бизнес-встречах.
- [Новатор Москвы](#) – конкурс на премию Мэра Москвы для наукоемких проектов и изобретателей с идеей или MVP продукта. Победители получают денежный приз для ускорения коммерциализации своих разработок.

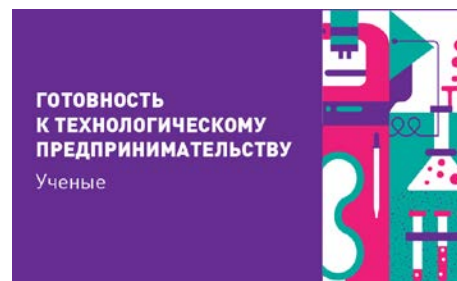
Мы надеемся, что серия исследований о готовности открыть собственный технологический бизнес, поможет начинающим предпринимателям разобраться в себе, провести «ревизию ресурсов» и определиться, нужна ли им поддержка на новом карьерном пути, а университетам, институтам развития и корпорациям – лучше понять потребности будущих фаундеров и вдохновиться международными практиками поддержки.

Будем рады вашим вопросам и комментариям,
Команда Аналитического центра Агентства инноваций Москвы
research@develop.mos.ru

СОТРУДНИКИ КОМПАНИЙ



УЧЕННЫЕ



Для оценки готовности к технологическому предпринимательству мы использовали данные количественных опросов: вторичные – для студентов и первичные – для ученых и сотрудников компаний.

ИНСТРУМЕНТЫ СБОРА ДАННЫХ

СТУДЕНТЫ

Для анализа отношения студентов к технологическому предпринимательству использовались данные исследования АНО «Россия — страна возможностей» и ГК «ЭФКО», 2021 г. (опрос 2400+ студентов в ЦФО).

УЧЕНЫЕ и СОТРУДНИКИ КОМПАНИЙ

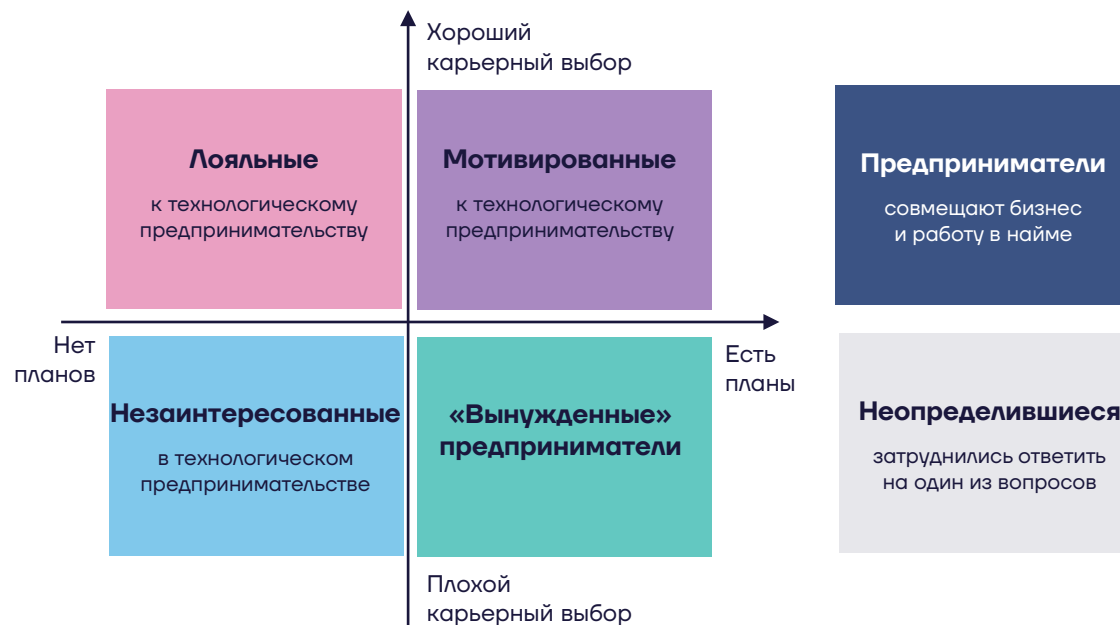
Анкеты разработаны Аналитическим центром Агентства инноваций Москвы. Опросы проведены Аналитическим центром НАФИ, метод сбора информации – онлайн-опрос (CAWI):

- Ученые – опрошено 200 респондентов, выборка репрезентирует российских ученых по полу и возрасту. К ученым отнесены те, у кого уже есть научная степень (доктора или кандидата наук) или те, кто учится в аспирантуре или ординатуре. География опроса – Москва.
- Сотрудники компаний – опрошено 203 респондента, выборка репрезентирует занятое население Москвы по полу и возрасту. Опрашивались сотрудники московских компаний с численностью от 100 человек.

ЛОГИКА СЕГМЕНТАЦИИ

Исходя из отношения респондентов к предпринимательству как к карьерному выбору (хороший / плохой) и планов по открытию собственного бизнеса в ближайшие три года (есть / нет), мы выделили шесть групп с разными характеристиками.

Группы с точки зрения отношения к технологическому предпринимательству и планов по открытию собственного дела



ГОТОВНОСТЬ К ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
МОСКВЫ

Более 1,7 млн человек (13% жителей Москвы) планируют открыть технологический бизнес в ближайшие три года. 90% из них составляют сотрудники компаний. При этом готовность ученых к технологическому предпринимательству выше, вероятно, из-за наличия собственных разработок, которые они рассчитывают коммерциализировать.

СТУДЕНТЫ

17% планируют открыть или открыли технологический бизнес

176,4
тыс. чел.

1 037,7 тыс.
студентов (2022)*

СОТРУДНИКИ КОМПАНИЙ

38% планируют открыть или открыли технологический бизнес

1 461,7
тыс. чел.

3 846,6 тыс.
работников компаний (2022)**

УЧЕНЫЕ

43% планируют открыть или открыли технологический бизнес

89,6
тыс. чел.

208,4 тыс.
персонал, занятый исследованиями
и разработками (2022)

* Численность студентов организаций высшего и среднего профессионального образования в Москве

** Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) в организациях, не относящихся к субъектам малого предпринимательства

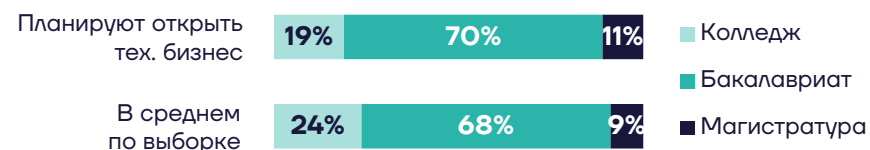
Источники: Росстат, ЕМИСС, Минобрнауки России, данные опросов

ПОРТРЕТ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ: СТУДЕНТЫ

Планы по открытию технологического бизнеса не зависят от уровня подготовки. Однако среди имеющих предпринимательские планы почти в два раза больше людей, которые получают техническое и инженерное образование. Большинство (68%) студентов рассчитывают начать бизнес после получения профессионального опыта (эта доля увеличилась [в 2,5 раза с 2018 года](#)).

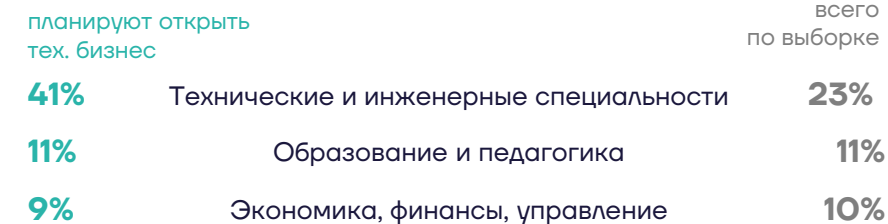
Уровень подготовки

% от общего количества респондентов в каждой группе



Топ-3 сферы, в которых получают образование

% от общего количества респондентов в каждой группе



Отношение к бизнес-образованию

Ответ на вопрос «Обязательно ли бизнес-образование для открытия своего дела», % от тех, кто планирует открыть свой технологический бизнес



Когда вы планируете открыть свое дело

% от тех, кто планирует открыть свой технологический бизнес



еще 48%

студентов планирует открыть бизнес, несвязанный с технологиями и инновациями

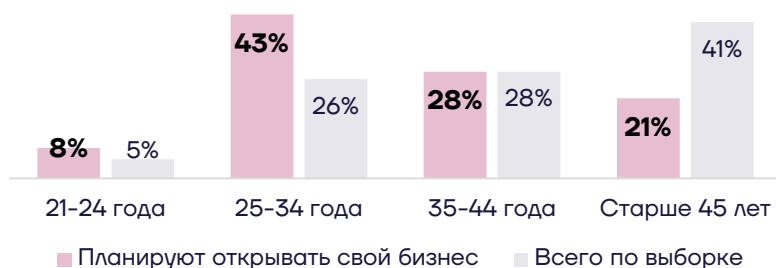
ПОРТРЕТ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ: СОТРУДНИКИ КОМПАНИЙ

Открывать технологический бизнес чаще планируют люди 25–34 лет с образованием в области IT и инжиниринга и те, у кого есть предпринимательский опыт.

Чаще всего они работают в технологических и IT-компаниях на руководящих должностях и отвечают за IT-разработку, продажи и маркетинг.

Возраст

% от общего количества респондентов в каждой группе



Сфера деятельности на текущем месте работы

% от тех, кто планирует открыть свой технологический бизнес



Топ-3 сферы, в которых получили образование

% от общего количества респондентов в каждой группе



Предпринимательский опыт

% тех, кто планирует открыть свой тех. бизнес



Должность на текущем месте работы

% тех, кто планирует открыть свой тех. бизнес



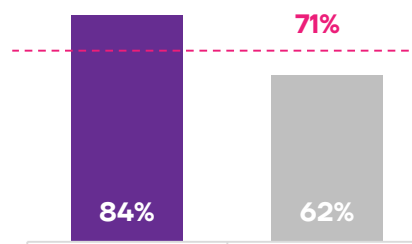
ПОРТРЕТ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ: УЧЕНЫЕ

К предпринимательству более склонны молодые ученые до 40 лет, работающие в научных институтах или R&D-подразделениях частных компаний, имеющие предпринимательский опыт и собственные изобретения или разработки.

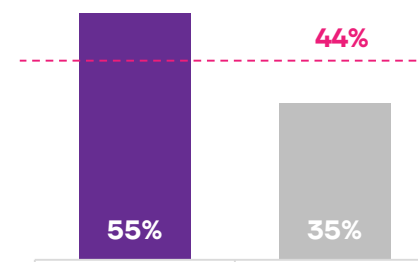
Основное место работы*



Есть предпринимательский опыт

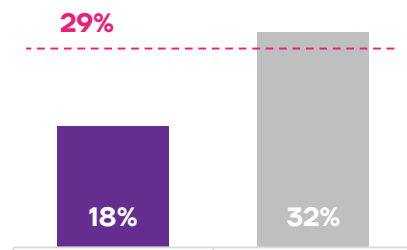


Есть собственные изобретения

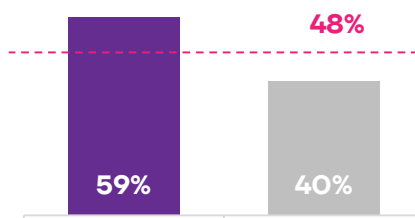


Интерес к предпринимательству выше у респондентов, занимающих руководящие должности и не имеющих ученой степени доктора или кандидата наук.

Есть ученая степень кандидата или доктора наук



Работают на руководящих должностях



- Планируют открыть или открыли свой бизнес
- Нет планов по открытию бизнеса (или затруднились ответить)
- Всего по выборке

* Везде на слайде – % от общего количества респондентов в каждой группе

МОТИВЫ ОТКРЫТИЯ БИЗНЕСА

Предпринимательство привлекает всех респондентов возможностью больше зарабатывать и самостоятельно принимать решения. Также студенты видят в открытии бизнеса возможность реализовать свои идеи, а ученые стремятся создать продукт №1 на рынке.

СТУДЕНТЫ

Студенты хотят открыть бизнес в первую очередь, чтобы создавать новое и воплощать свои идеи – это **созидательная, творческая мотивация**. Также их привлекает возможность много зарабатывать, опираясь только на свои силы.

Для студентов важнее, чем для остальных групп, **стать известными и получить признание**.

УЧЕНЫЕ

Среди ученых **сильны лидерские амбиции** (создать продукт №1 на рынке). Также предпринимательство воспринимается как **возможность больше зарабатывать**, особенно теми, у кого не было опыта ведения бизнеса.

Наличие изобретений не является основным стимулом для открытия бизнеса, несмотря на то, что большая часть ученых планирует использовать собственные разработки для создания продукта.

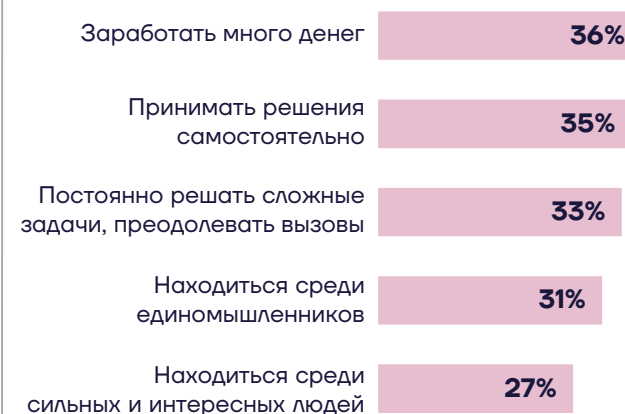
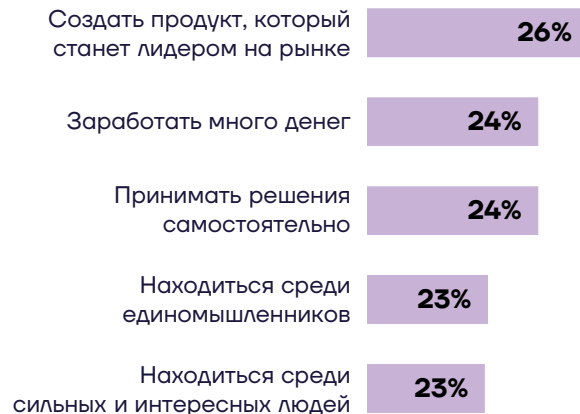
СОТРУДНИКИ КОМПАНИЙ

Предпринимательство привлекает сотрудников компаний **возможностью хорошо зарабатывать, благодаря самостоятельному решению сложных задач**. Мотивы **значительно отличаются** в зависимости от пола, возраста и опыта.

Ученых и сотрудников компаний также «драйвит» возможность попасть в сообщество единомышленников и познакомиться с сильными интересными людьми.

Какие возможности вас вдохновляют, когда вы думаете о технологическом бизнесе (топ-5)?

% от общего количества респондентов, которые планируют открыть свой бизнес*

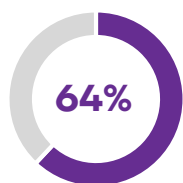


* Для ученых и сотрудников компаний – не равно 100%, т.к. вопрос предполагал несколько вариантов ответа

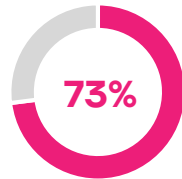
Большая часть ученых и сотрудников компаний испытывают тревогу, думая об открытии бизнеса. Особенно это характерно для людей без предпринимательского или руководящего опыта. Поэтому работу со страхами важно учитывать в мерах поддержки и вовлечения в технологическое предпринимательство.

Испытывают тревогу и страх, думая об открытии своего дела

% от тех, кто планирует открыть свое дело в каждой группе



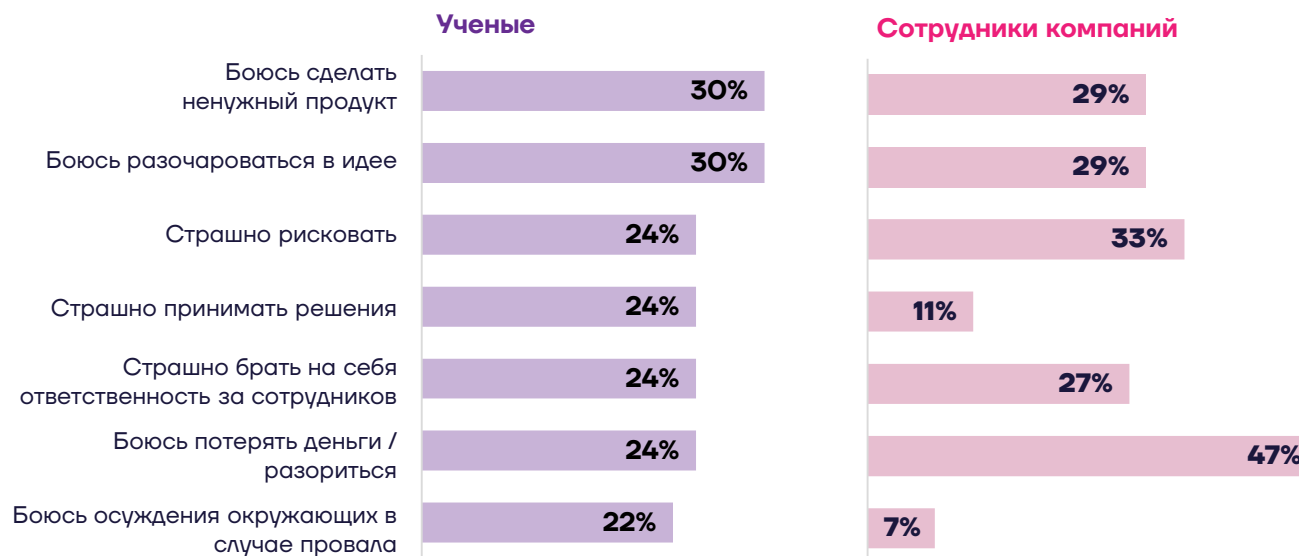
Ученых



Сотрудников компаний

Какие тревоги и страхи вы испытываете

% от общего количества респондентов, которые планируют открыть свой бизнес; не равно 100%, т.к. вопрос предполагал несколько вариантов ответа



ОСНОВНОЙ СТРАХ:

Сделать продукт, который не будет пользоваться спросом на рынке, и разочароваться в своей идее.

Потерять деньги, которые они вложат в бизнес.

Стартовый капитал – основной недостающий ресурс для всех групп респондентов. Студенты выглядят наиболее уверенными – только каждый шестой полагает, что ему не хватает какого-либо еще ресурса помимо денег. Ученые и сотрудники компаний отмечают дефицит практического опыта и команды. Последние также чаще других говорят о недостатке бизнес-знаний и навыков.

СТУДЕНТЫ

Студентам в полтора раза чаще, чем сотрудникам компаний и ученым, не хватает денег на открытие своего дела. Однако только каждый шестой студент полагает, что ему не хватает команды, экспертной поддержки или помощи в продвижении.

При этом студенты верят, что для достижения успеха необходим продуманный бизнес-план, инновационная и оригинальная идея, а также спрос на продукт.

УЧЕНЫЕ

Деньги и команда – ключевые ресурсы, которые нужны ученым, чтобы открыть бизнес. Также многим не хватает времени (сложно совмещать развитие бизнес-проекта и академическую карьеру), партнера и практического опыта.

Только 12% ученых отметили, что им не хватает знаний и навыков. Среди наиболее востребованных были выделены: анализ целевой аудитории, финансовое моделирование и отчетность, особенности регистрации компании.

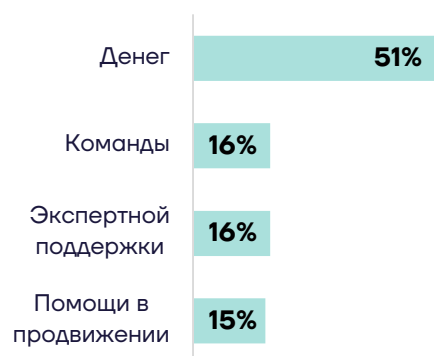
СОТРУДНИКИ КОМПАНИЙ

Основные потребности – деньги, команда и компетенции по созданию и развитию бизнеса. Наиболее востребованные знания и навыки:

- оценка перспектив рынка;
- построение финансовых моделей;
- организация продаж;
- тестирование продукта в реальных условиях.

Каких ресурсов вам не хватает для открытия бизнеса?



% от общего количества респондентов, которые планируют открыть бизнес*



* Для ученых и сотрудников компаний – не равно 100%, т.к. вопрос предполагал несколько вариантов ответа

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ

В мире широко распространены меры поддержки, особенно нефинансовые, ориентированные исключительно на студентов и ученых. Сотрудники компаний значительно реже попадают в фокус государственной политики. В России специализированных мер поддержки студентов много, ученых – единичны, а наемных сотрудников – отсутствуют.

	МИР	РОССИЯ	ПРИМЕРЫ МЕР ПОДДЕРЖКИ
Инструменты внутреннего предпринимательства Нацелены исключительно на сотрудников конкретной организации (университета, научного центра, корпорации).	  	  	<ul style="list-style-type: none"> • Центр развития предпринимательства (Чикагский университет, Harvard Grid) • Сеть акселераторов для ученых Lab-to-Market (Колумбийский университет) • Корпоративный акселератор SberUP (Россия)
Финансовые меры поддержки Позволяют получить стартовое финансирование для открытия бизнеса, чаще всего предоставляются национальным правительством.	  	  	<ul style="list-style-type: none"> • Гранты от Фонда содействия инновациям студентам в размере 1 млн руб. на проработку своей бизнес-идеи (Россия) • Грант на старт бизнеса для ученых (Германия) • Грант на старт бизнеса для наемных сотрудников (Финляндия)
Нефинансовые меры поддержки Нацелены на развитие предпринимательских компетенций, расширение нетворкинга.	  	  	<ul style="list-style-type: none"> • Программа «Стартап как диплом» (Россия) • Серия акселерационных программ для ученых Lab2Market Program (Канада) • Оплачиваемый отпуск на период работы над бизнес-идеей (ОАЭ)

Целевые аудитории

 Студенты
  Ученые
  Сотрудники компаний

Уровень развития специализированных мер поддержки

 Высокий
  Средний
  Низкий
  Отсутствует

Меры поддержки в мире учитывают специфику целевой аудитории. Например, программы для ученых фокусируются на популяризации предпринимательства как альтернативного карьерного трека. Меры поддержки наемных сотрудников призваны обезопасить переход от наемного труда к ведению бизнеса, а программы для студентов позволяют совмещать предпринимательскую и учебную деятельность.

СТУДЕНТЫ

В России последние несколько лет **студенты стали выделяются как одна из ключевых целевых аудиторий** поддержки технологического предпринимательства.

В 2022 году был запущен федеральный проект «[Платформа университетского технологического предпринимательства](#)», который должен стимулировать появление в университетах 30 тыс. технологических предпринимателей к 2030 году.

В рамках этого проекта уже реализуются финансовые и нефинансовые инициативы. Например, программа «Стартап как диплом», гранты от Фонда содействия инновациям в размере 1 млн руб., создание сети стартап-студий при университетах и др.

УЧЕНЫЕ

В России практически **нет программ развития предпринимательства, направленных исключительно на ученых**. Бизнес-акселераторы или образовательные курсы могут перечислять ученых среди длинного списка целевых аудиторий, но это не отражается на контенте программы. Инструменты же поддержки, рассчитанные только на ученых, стимулируют НИОКР, а не открытие бизнеса.

Напротив, **в мире широко распространены программы, которые учитывают менталитет ученых, особенности академической карьеры и создания наукоемких стартапов**. Например, они подробно рассматривают вопросы коммерциализации научных разработок и защиты интеллектуальной собственности, предоставляют необходимые для R&D инфраструктуру и оборудование.

Многие мировые программы поддержки уделяют большое **внимание популяризации предпринимательства как альтернативного карьерного трека** и направлены на ученых без бизнес-идеи. В течение программы ученый может оценить, подходит ли ему карьера предпринимателя.

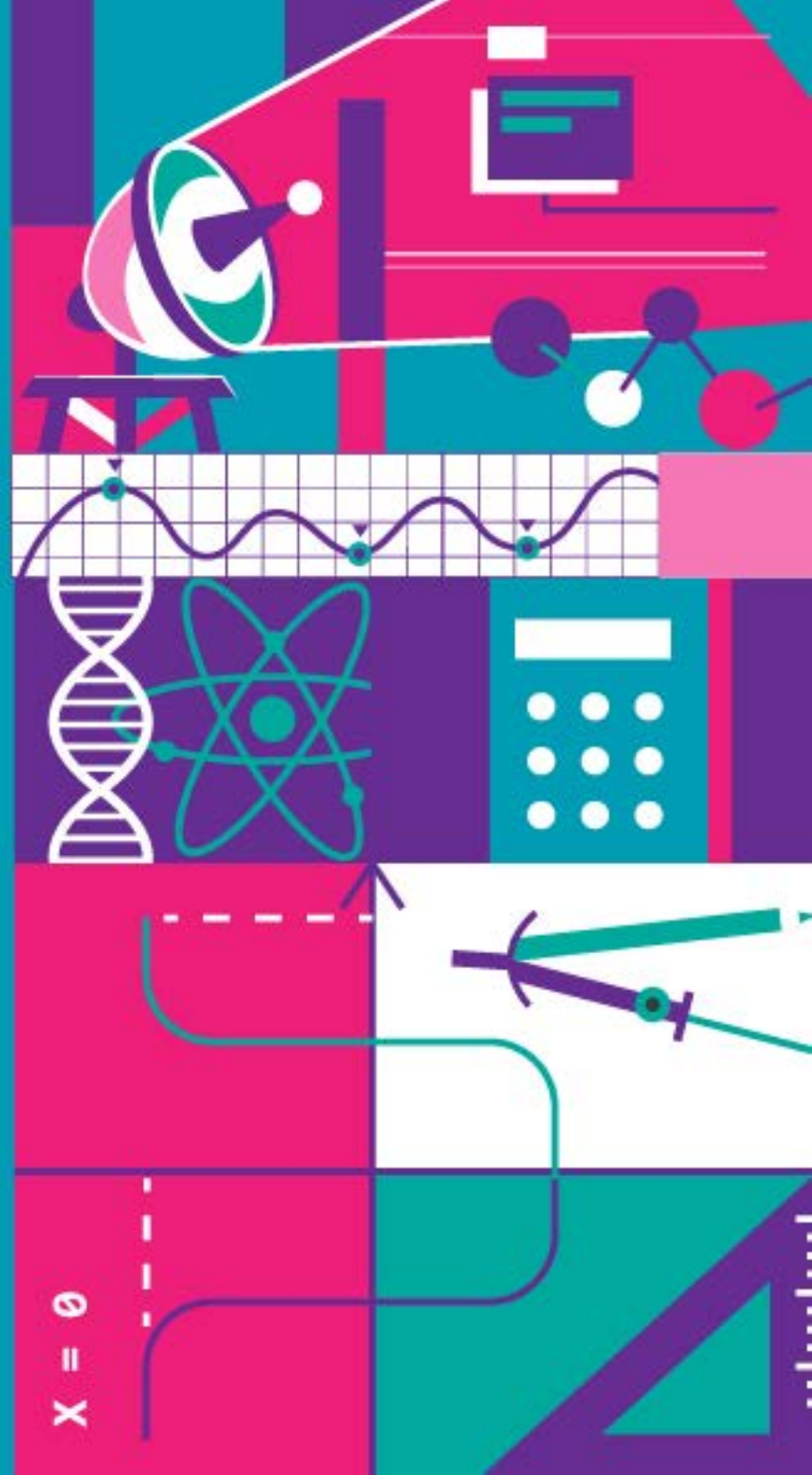
СОТРУДНИКИ КОМПАНИЙ

Наемные сотрудники редко выделяются как целевая аудитория мер поддержки технологического предпринимательства и в России, и в мире.

Существующие программы предназначены для смешанной целевой аудитории (студенты, ученые, опытные специалисты) и разделяются в зависимости от стадии бизнес-проекта (идея, прототип, MVP, первые продажи и т.д.).

В России представлены только инструменты внутрикорпоративного предпринимательства. В других странах есть финансовые и нефинансовые меры поддержки, которые **призваны обезопасить переход от наемного труда к предпринимательству**.

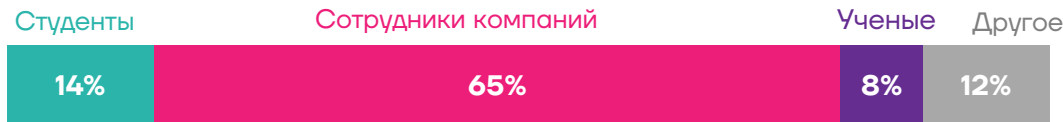
ПРИЛОЖЕНИЕ



ПОРТРЕТ СТАРТАПОВ ПО БЭКГРАУНДУ ОСНОВАТЕЛЕЙ

Бэкграунд основателей стартапов Москвы, привлечших инвестиции в 2021–2023 годах

% от общего количества основателей*



56%

**КОМПАНИЙ ОСНОВАНЫ
2+ ОСНОВАТЕЛЯМИ**

- Эксперты, самозанятые (блогер, продюсер, спортсмен, стилист и др.)
- Сотрудники стартапов

Примеры стартапов

СТУДЕНТЫ

* **BestDoctor**

Основатели: Михаил Беяндинов, Марк Саневич

Первый бизнес (сервис онлайн-записи к врачам) студенты факультета фундаментальной медицины МГУ начали активно развивать на 4 курсе в 2015 году, однако проект «не взлетел».

В этот же год партнеры открыли второй бизнес – платформу медицинских страховых проектов, который уже через два года привлек \$0,5 млн от фонда AddVenture. В 2020 году число сотрудников компании достигло 150 чел., число клиентов – более 100 тысяч.

Всего за период 2017–2022 гг. компания привлекла \$50 млн.

СОТРУДНИКИ КОМПАНИЙ



цифра

Основатели: Игорь Богачев, Павел Растопшин

До основания бизнеса Игорь и Павел более 15 лет работали в ИТ-индустрии, в т.ч. в SAP.

Собственный проект в области промышленного IoT начали развивать в 2016 году, компанию основали в 2017 году. Компания активно масштабировалась за счет покупки и объединения стартапов/технологий под брендом «Цифра». В период с сентября по декабрь 2017 года выручка компании составила более \$300 тыс.

В 2021 году компания привлекла более \$13 млн инвестиций от государственного фонда VebVentures.

УЧЕНЫЕ

sodis lab

Основатель: Андрей Шахраманьян

Основатель начал разрабатывать элементы мониторинга зданий в 1990-х годах на 3 курсе МИФИ. В 2005 году он защитил кандидатскую диссертацию в МГСУ на тему «Разработка автоматизированной системы дистанционного контроля зданий и сооружений».

Sodis Lab была учреждена в 2005 году совместно с АФК «Система», которая через год вышла из проекта. С 2006 году компания развивается самостоятельно. Компания предлагает решения для строительства и эксплуатации зданий.

В 2021 году «СОДИС Лаб» привлекла первые инвестиции в размере \$1 млн от фонда «Индустрия 4.0».

* Анализировались компании, привлечшие инвестиции с января 2021 года по август 2023 года (данные [Venture Guide](#)). За 100% принято количество фаундеров, а не компаний. Всего было проанализированы профили 300+ фаундеров. Под бэкграундом мы понимаем тот статус, который был у основателей, когда они открыли свой первый бизнес: студенты, ученые, сотрудники компаний.



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
МОСКВЫ

По всем вопросам, связанным с данным исследованием, обращайтесь по адресу research@develop.mos.ru

Аналитический центр
Агентства инноваций Москвы
<https://innoagency.ru/analytics/list>

Все интеллектуальные права на данный результат интеллектуальной деятельности в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (часть четвертая) принадлежат ГБУ «Агентство инноваций города Москвы» (далее – Агентство) ©. Не допускается без согласия Агентства внесение изменений, сокращений и дополнений, извращение, искажение результата, порочащих деловую репутацию правообладателя, копирование и использование в составе иных результатов интеллектуальной деятельности или самостоятельно, а также тиражирование, воспроизведение, показ без согласия правообладателя, совершение иных неправомерных действий. Допускается без согласия Агентства и без выплаты вознаграждения, но с обязательным указанием имени правообладателя и источника заимствования совершать действия, предусмотренные статьями 1274 — 1276, 1278 Гражданского кодекса Российской Федерации.

