

Финансы стартапа и меры поддержки стартап проекта.

Что такое IT-Park74?

IT-Park74 – крупнейший коворкинг города, дающий горизонтальные связи для построения креативного продукта

«IT-Park74» – это место где находится: IT-специалисты, SMM-специалисты, маркет-плейсеры, архитекторы, бухгалтеры, предприниматели,

«IT-Park74» – это региональный оператор фонда «Сколково» что дает возможность выстраивания связей резидентам коворкинга с представителями технологических компаний города.

«IT-Park74» – это платформа для связи резидентов со СМИ как региональными так и федеральными.

«IT-Park74» - это платформа для знакомства крупного бизнеса с технологическим и креативным.

«IT-Park74» - это платформа для проверки гипотез по продукту через участие в «Открытом питчинге проектов»

Кейс: Яны Ким

2021 июнь - стала резидентом коворкинга как физ. лицо с проектом видео аналитики с использованием ИИ во время колоноскопии для выявления новообразований.

2021 сентября – получила верификацию от фонда «Сколково»

2021 октябрь – получение статуса юр. лица

2021 ноябрь – получение гранта от Фонда содействия инновациям 58 000\$

2022 май – попадание в «Forbes 30 до 30» в России

2022 июнь – попадание в «Forbes 30 до 30» в Казахстане

В данный момент её проект проходит апробацию в не скольких клиниках РФ, и проходит процедуру сертификации.

Студенческие стартапы

Ожидание

Студенческий стартап — это инновационный предпринимательский проект, инициированный и реализуемый студентами ВУЗов или колледжей, направленный на создание нового продукта, услуги или технологии. Обычно характеризуется ограниченными ресурсами, использованием знаний и навыков, полученных в процессе обучения, а также ориентацией на решение актуальных проблем или потребностей рынка. Часто поддерживается университетами, акселераторами или грантами.

С точки зрения бюрократии

«Стартап как диплом» — это форма итоговой аттестации, предполагающая создание технологического или инновационного проекта, сочетающего научно-исследовательскую работу и предпринимательскую деятельность.

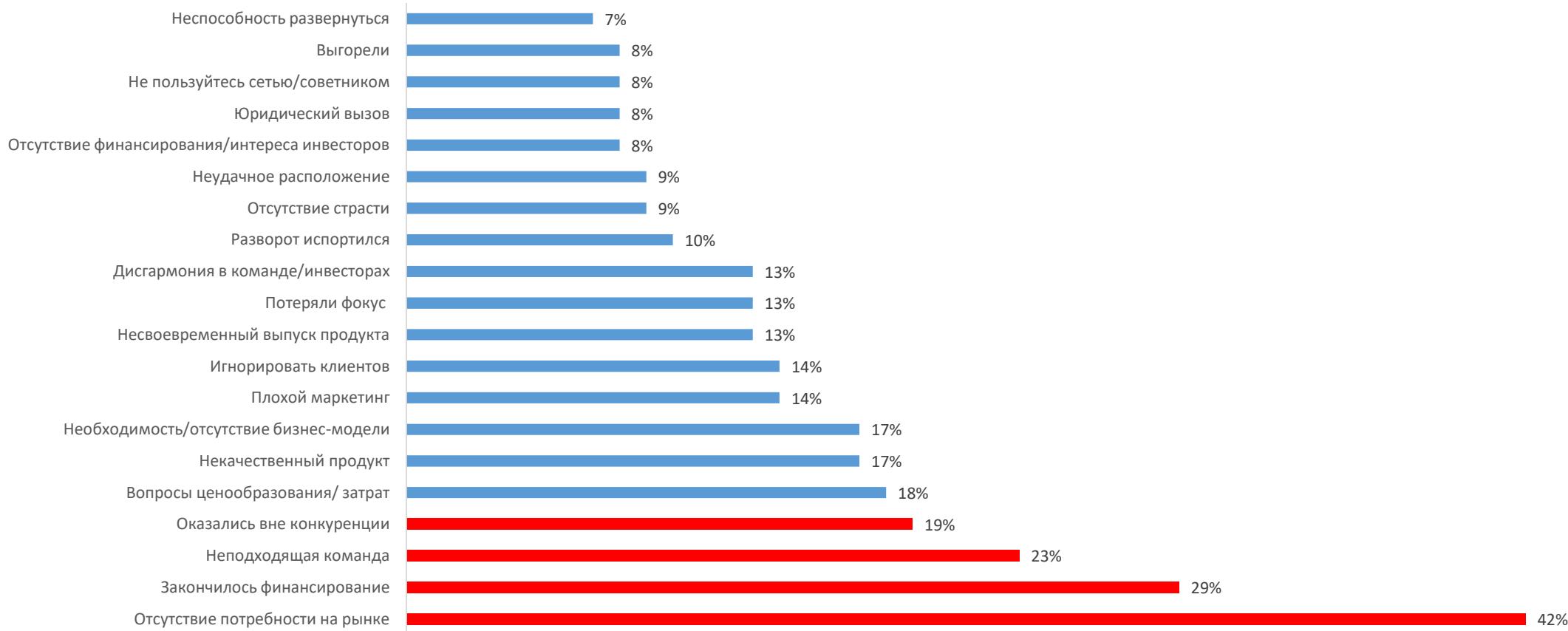
Основные критерии успешного проекта в формате «Стартап как диплом»:

- научные и инженерные результаты, подтверждённые публикациями, патентами или экспертными заключениями;
- проверенные гипотезы, ценности проекта и его возможности масштабирования;
- привлечённые внешние источники финансирования (гранты, инвестиции, доходы от первых продаж);
- участие в акселерационных или преакселерационных программах.

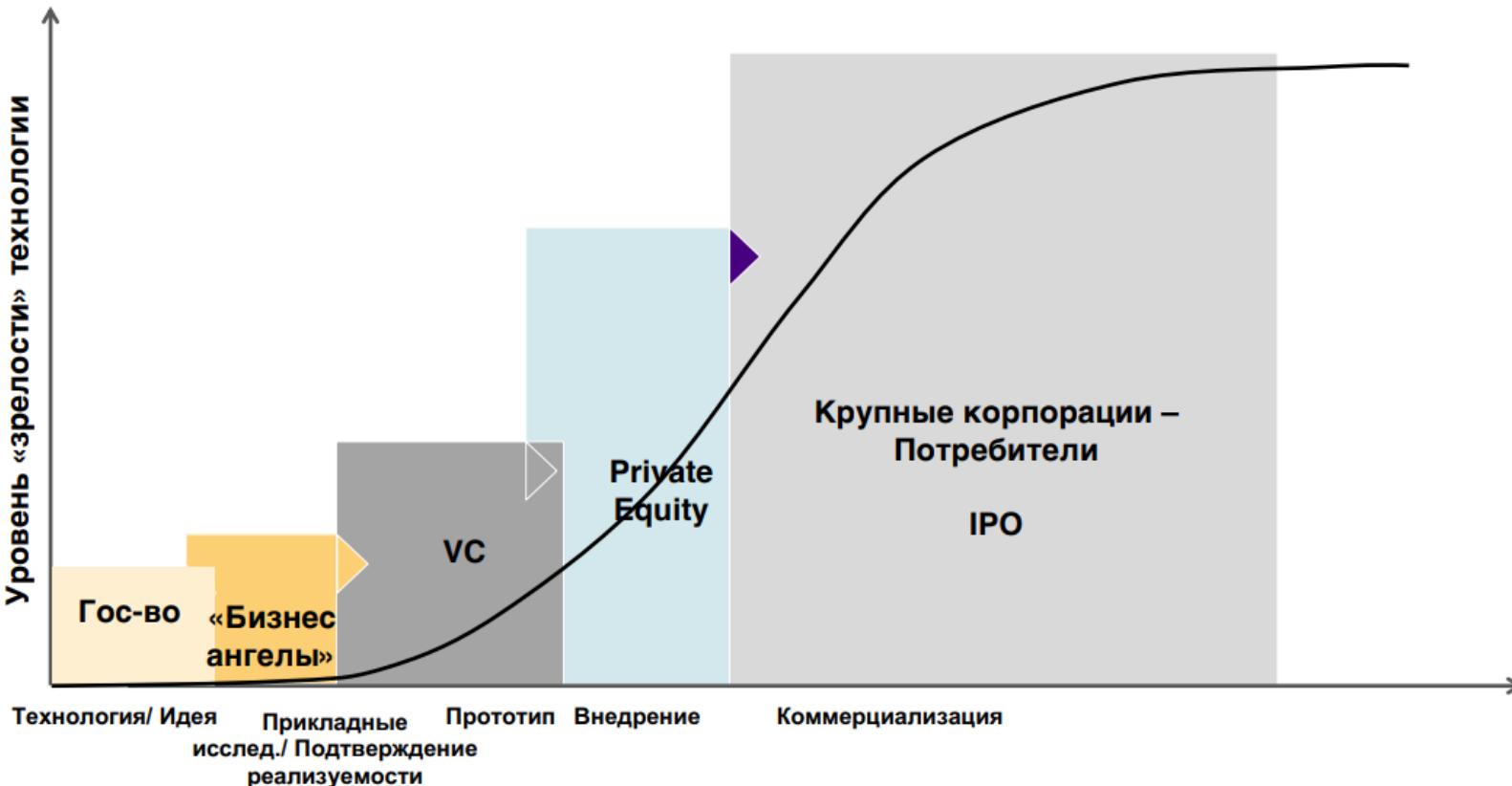
Реальность

Не имеют практического опыта в управлении бизнесом, финансами, маркетингом или переговорах. Финансовые, временные и человеческие ресурсы у студентов сильно ограничены. Студенты могут создавать продукт, исходя из собственных идей, но не всегда проводят глубокий анализ рынка, потребностей клиентов или конкурентной среды. Учёба, подработки и личная жизнь часто отвлекают от стартапа. Студенческие команды нередко распадаются из-за конфликтов, неравного вклада или разных целей участников. Многие студенты вдохновляются историями успеха, но не осознают, что стартапы требуют долгой и кропотливой работы.

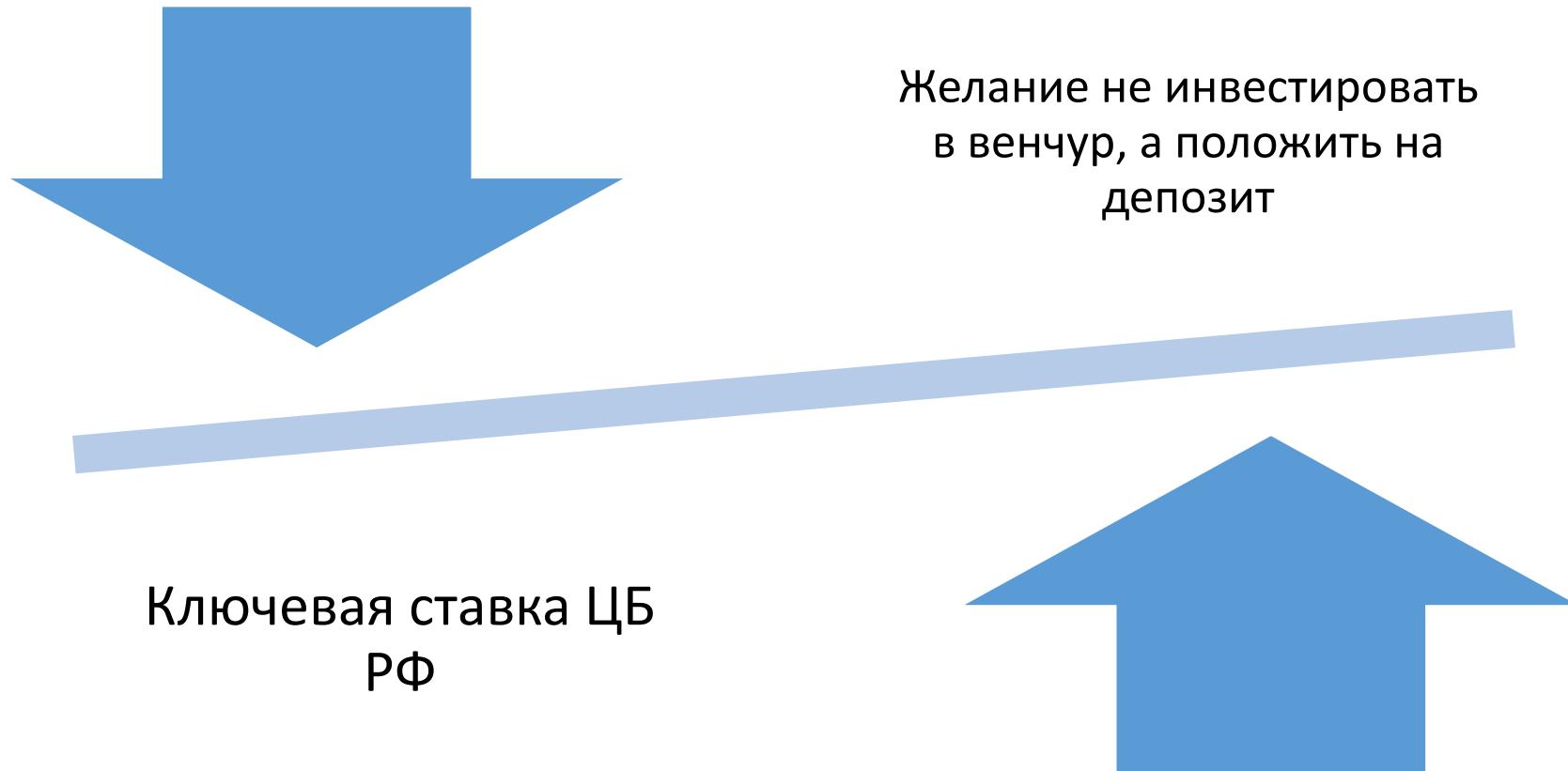
Причины не успехов по мнению стратаперов



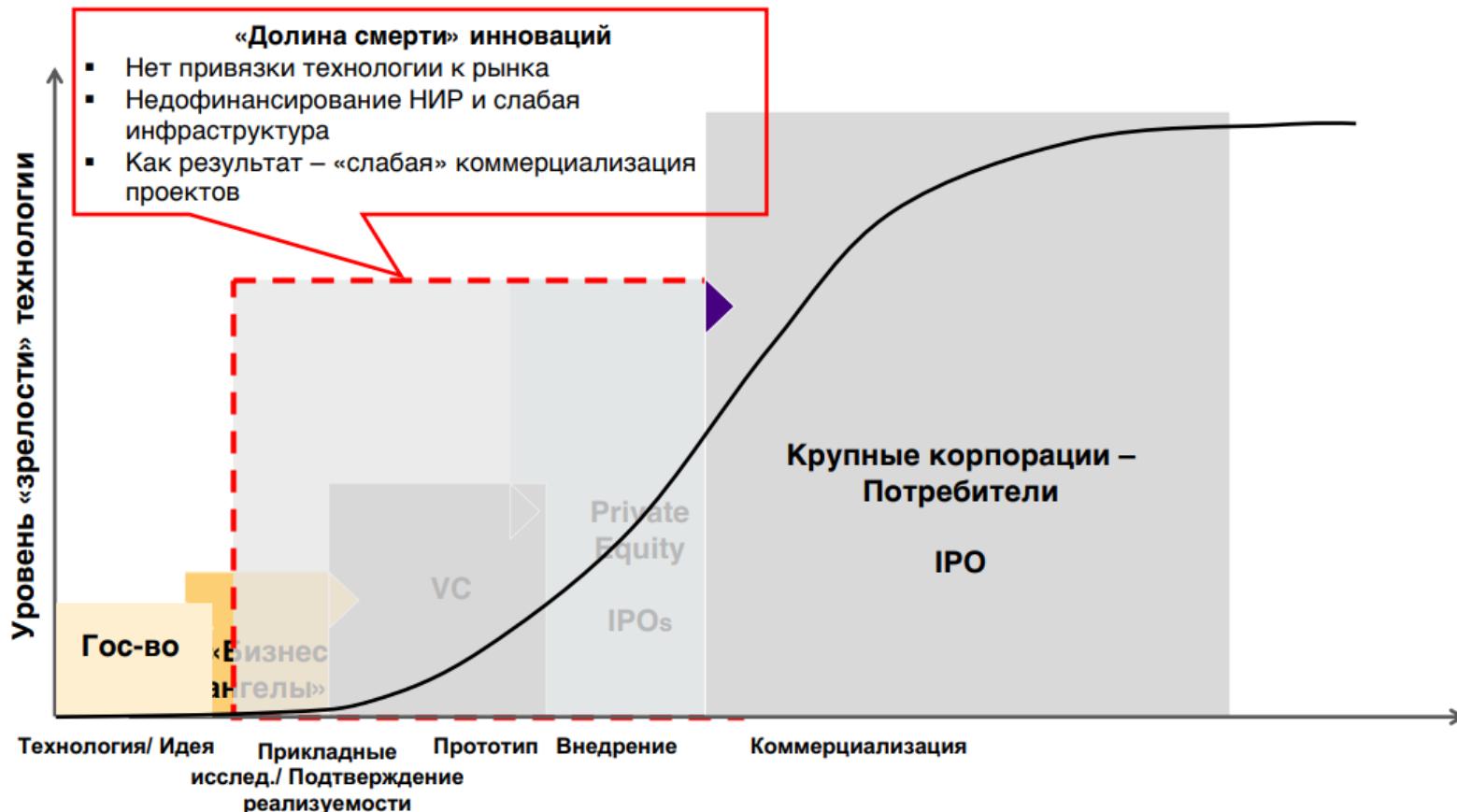
Долина смерти инноваций



Долина смерти инноваций



Долина смерти инноваций



Долина смерти инноваций



Успешный пример коммерциализации научной деятельности университетов Инновации детям

История

Компания образована в 17.06.2013 года

Участник «Сколково» с 2019 года

Учредители:

- ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)"
- Андреев Дмитрий Олегович
- Григорьев Игорь Ильич

Сейчас:

- Команда 108 человек
- Выручка 365 382 000 рублей

Особенность проекта – инициирован снизу.

Причина успеха:

- Быть ближе к клиенту, внедрить его в процесс разработки продуктов
- Не боятся делать то чего нет на рынке.



Пример коммерциализации научной деятельности университетов

Пример: СТ АЙТИ (SheetsGPT)

История

- Регистрация от 06.10.2023 года
- 17.06.2023 в виде грант 1 млн. руб. от ФСИ
- Учредители
 - Аверьянов Антон Александрович
 - Кашаков Артем Олегович
- Сейчас
 - Компания трансформируется в сторону нового продукта по причине конкуренции первоначального продукта с Gigachat, YandexGPT и ChatGPT
 - Команда 30 человек
 - Выручка 45 000 000 рублей

Причина успеха:

1. Ответственность за команду
2. Желание получить доход

Особенность проекта – инициирован снизу.

Успешный пример коммерциализации научной деятельности университетов РНД МГТУ Инновации в черной и цветной металлургии

История

- Компания образована в 16.04.2018 года
- Участник «Сколково» с 2023 года
- Учредители
- ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "МАГНИТОГОРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Г.И. НОСОВА"
- Сейчас
- Команда 42 человек
- 734 464 000 рублей

Особенность проекта – есть первый клиента на инновацию.

Причина успеха:

1. Доверие к университету у потенциальных заказчиков
2. Доступ к профессорскому составу университета для генерации продуктов под заказ компаний
3. Команда с квалифицированными специалистами, успешная карьеру поменяли на создание стартапов

Мир на грани рецессии

- JP Morgan: вероятность глобальной рецессии к концу 2025 года — 40%.
- World Bank: прогноз роста ВВП — 2,3% вместо 3,3%.
- Moody's: экономика на грани спада.
- Потребители сокращают траты, ищут скидки, возвращаются к простым и честным продуктам.
- Растёт доверие к локальным брендам — они ближе, понятнее и надёжнее.
- Когда глобальный рынок шатается, локальные смыслы становятся опорой.

Объем инвестиций по стадиям финансирования в среднем

Мир

- Пре-сайд (Pre-Seed): около \$100 тыс. — \$1 млн, зачастую до \$250 тыс. в среднем.
- Сид (Seed): от \$500 тыс. до \$5 млн, средний размер сделки около \$2.2 млн
- Серия А (Series A): в среднем от \$3 млн до \$15-18 млн, медиана по США — около \$18 млн.
- Поздние раунды (Series B и C): в среднем \$25 млн — \$50 млн и выше, вплоть до \$90 млн для поздних стадий.

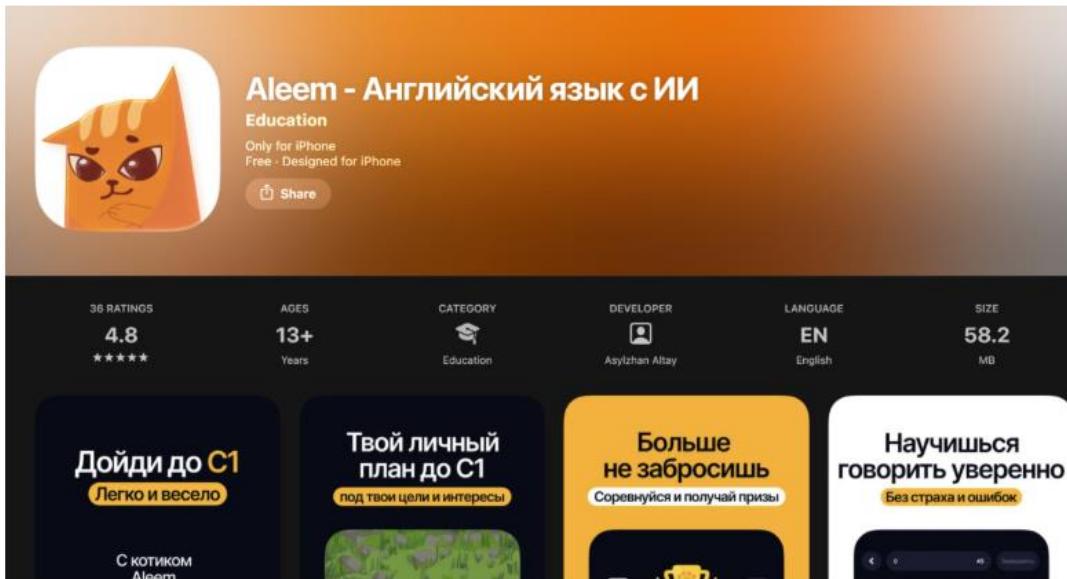
Россия

- Пре-сайд (Pre-Seed): вложения на этой стадии традиционно были невелики, в среднем менее \$250 тыс. Судя по общей тенденции к увеличению среднего чека, можно ожидать роста до примерно \$300-400 тыс.
- Сид (Seed): в России средний чек на стадии seed с ростом рынка мог подниматься к диапазону \$500 тыс. — \$1 млн, учитывая рост общего среднего чека в секторе.
- Серия А (Series A): ориентировочно средний чек на серии А в России может находиться в диапазоне от \$1 млн до \$5 млн, с тенденцией к увеличению.
- Поздние раунды (Series B и C): венчурный рынок России стимулируется крупными сделками в deeptech и B2B, здесь средний чек может быть в диапазоне \$10 млн — \$30 млн, что меньше, чем в США, но значительно выше по сравнению с ранними раундами.

Ищут проекты на

Казахстанское приложение Aleem обошло Duolingo и возглавило рейтинг App Store

The Tech | 10.11.2025 | Время чтения: 1 мин



Кроме того, Aleem занял следующие места в App Store:

первое — в Кыргызстане;
второе — в Таджикистане;
шестое — в Туркменистане;
одиннадцатое — в Узбекистане;
двенадцатое — в России.

Разработчики подчеркнули, что запустили проект без инвестиций, рекламы и большой команды — только своими силами и верой в идею.



Евгений Крамаренко

Маркетолог IT-Park74

КОНТАКТЫ