

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ БЛОКЧЕЙН-СТАРТАПОВ И СПОСОБЫ ИХ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Пругова Полина Андреевна

студент, Новосибирский государственный университет экономики и управления, РФ, г. Новосибирск

Коган Антон Борисович

научный руководитель, д-р экон. наук, профессор, Новосибирский государственный университет экономики и управления, РФ, г. Новосибирск

BLOCKCHAIN-STARTUP BUSINESS MODEL AND FINANCING METHODS

Polina Prugova

Student, Novosibirsk State University of Economics and Management, Russia, Novosibirsk

Anton Kogan

Dr. Econ. Sciences, professor, Novosibirsk State University of Economics and Management, Russia, Novosibirsk

Аннотация. В работе рассмотрены подходы к определению понятия «бизнес-модель» и специфика получения финансирования блокчейн-стартапами. Также был предложен способ описания бизнес-модели блокчейн-стартапов.

Abstract. This work is devoted to consider different approaches to define the concept of «business model» and the specifics of obtaining funding for blockchain startups. The way of describing the business model of blockchain startups has also been proposed.

Ключевые слова: бизнес-модель, блокчейн-стартапы, инвесторы, финансирование.

Keywords: business model, blockchain startups, investors, financing.

Ажиотаж вокруг темы блокчейна, связанный с пиком популярности криптовалют в 2016-2017 годах, уже прошел, но интерес инвесторов к этой технологии до сих пор не угасает. В Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. N 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» технология систем распределенного реестра или блокчейн обозначена как «сквозная цифровая технология» [7]. Блокчейн – это технология, использующая децентрализованный, реплицируемый и распределенный реестр, который может быть публичным или частным, разрешенным или неразрешенным, управляемым токенизированной криптоэкономикой или без токенов. Данные в реестре защищены с помощью криптографии, они неизменны и

проверяемы [1]. Под блокчейн-стартапом следует понимать компанию с короткой историей операционной деятельности, которая занимается разработкой блокчейн-решений, включая смарт-контракты, анализ данных, токенизацию и безопасное хранение информации. Цель существования любого стартапа заключается в поиске масштабируемой бизнес-модели и переходе к стадии компании. Высокий потенциал блокчейн-технологии, растущий спрос на упрощение бизнес-процессов и практически неограниченное число способов применения технологии создают благоприятные условия для появления большого числа блокчейн-стартапов как в РФ, так и в зарубежных странах. Однако стоит отметить, что ввиду своей новизны технология распределенного реестра на данный момент остается малоизученной областью. В случае с блокчейн-стартапами ситуация усугубляется и отсутствием мер государственного регулирования. Актуальность выбранной темы связана как с инновационностью самой технологии, так и с ее научно-исследовательской новизной.

Цель данной работы – формулировка описания бизнес-модели блокчейн-стартапа. Начало дискуссий о бизнес-моделях датируется 1970-ми, а особую известность они приобретают спустя 20 лет. Парадоксально, что само понятие широко используется, но при этом редко хорошо определено. Одна из причин большого разнообразия пониманий бизнес-модели – отсутствие единого взгляда на составляющие ее компоненты. Например, Стрекалова утверждает, что бизнес-модель состоит из 7 компонентов: функции и целей бизнеса, предложения ценности, рынка, процессора, сети бизнеса и экономической модели. Каспина и Хапугина выделили структуру и систему управления в компании, рынки и предложенные ценности, цепочку создания стоимости, клиентов и корпоративную культуру. Andreini D. и Bettinelli C. в числе ключевых компонентов называют стратегические действия и управленческие решения, ресурсы, сети и отношения, ценность, отражающие все элементы, которые компания должна развивать для того, чтобы создавать и присваивать ценность [8].

Если выделить ключевые элементы определения бизнес-модели, то можно представить его в следующем виде: бизнес-модель – это некоторый инструмент, который описывает и практически реализует структурные, операционные и финансовые механизмы работы фирмы, логику создания ею товаров и услуг в настоящем и дальнейшем развитии для достижения стратегических целей компании.

Для того, чтобы определить бизнес-модель блокчейн-стартапа, необходимо обозначить главные признаки подобной формы организации. Помимо характерных черт любых стартапов, а именно быстрого роста доходности проекта, высокой неопределенности в результатах и наличия четких временных рамок существования проекта [6], у блокчейн-компаний есть ряд специфических характеристик. Ввиду новизны и сложности технологии трудно спрогнозировать, будет ли тот или иной проект принят пользователями. С блокчейн-стартапами могут возникнуть проблемы нормативного характера из-за отсутствия общепризнанной стандартизации и неясности правового регулирования. Подобные стартапы могут охватывать несколько юрисдикций.

Какой-либо классификации блокчейн-стартапов на сегодняшний день предложено не было. Можно выделить основные черты различия блокчейн-стартапов:

- Метод привлечения инвесторов.
- Сфера деятельности.
- Практическая направленность самого проекта (криптовалюта, платформа для создания децентрализованных онлайн-сервисов, практическое решение какой-либо проблемы и т.д.)
- Техническая направленность проекта (или используемый протокол).

Как бизнес-модель описывает логику создания фирмой ценности, можно предположить, что среди ее компонентов важное место занимают ценностные предложения фирмы, ресурсы, необходимые для создания товаров или услуг, рынки сбыта, каналы распределения, партнеры и клиенты.

Далее следует проанализировать, как данные компоненты представлены в блокчейн-стартапах. Технологию распределенного реестра многие рассматривают как широко применимое решение целого ряда проблем во многих сферах. Исходя из преимуществ

блокчейна, можно заключить, что ценностное предложение блокчейн-стартапов заключается в том, чтобы:

- Ликвидировать многие риски, связанные с централизованным хранением информации (изменение содержания, взлом и т.д.). Любой узел децентрализованной системы содержит копию всего блокчейна. Массовое воспроизведение информации обеспечивает достоверность информации. Так как не существует главной копии, все пользователи обладают равными полномочиями.
- Сохранять конфиденциальность информации при ее отправлении и/или получении.
- Снижать стоимость хранения и передачи данных.
- Устранять третью сторону/ посредника в некоторых процессах.
- Упрощать и автоматизировать бизнес-процессы (внедрение смарт-контрактов).

Для ведения своей операционной деятельности блокчейн-стартапу необходимы следующие ресурсы:

- Предпринимательский потенциал.
- Знания.
- Трудовые ресурсы.
- Финансовые ресурсы.
- Материальные ресурсы. В случае блокчейн-стартапов сюда входят здания и оборудование.

Учитывая специфику цифрового продукта, можно предположить, что рынок его сбыта – глобальный. Однако выход на международный рынок требует больших затрат на маркетинг, которых у стартапов на начальных стадиях может не быть.

Канал распределения нулевого уровня. Как правило, между блокчейн-стартапами и потребителями конечного цифрового продукта посредников нет.

По типу клиента бизнес-модель блокчейн-стартапов может быть как:

- B2B (Business to Business, “бизнес бизнесу”), когда клиентами стартапа выступают другие фирмы. Пример: российский стартап Smart Block Laboratory, специализирующийся на разработке блокчейн-решений в сфере складской логистики.
- B2C (Business to Customer, “бизнес для потребителя”). Фирмы с такой бизнес-моделью продают продукт непосредственно физическим лицам. Пример: криптовалютный кошелек Abra (США).
- B2G (Business to Government, “бизнес государству”) — модель, ориентированная на поставке товаров, услуг, бизнес-решений для государства. Пример: стартап Thales e-Security, который предлагает решения в сфере безопасного хранения данных.
- C2C (Consumer to Consumer, “потребитель потребителю”) или P2P (person-to-person, “человек человеку”) — модель, подразумевающая, что участники равны и взаимодействуют напрямую. Пример: Bitcoin был создан как P2P платежная система.

Если попытаться отобразить бизнес-модель блокчейн-стартапов, руководствуясь подходом «атомарных бизнес-моделей», то возможно представить ее как сочетание модели Direct to Consumer и Whole of Enterprise [3].

По объему инвестиций для поддержки бизнес-модели и степени открытости бизнес-модель блокчейн-стартапов можно охарактеризовать как дифференцированную.

Часто практикуемы способ привлечения инвестиций в блокчейн-стартапы – ICO (Initial Coin Offering) или первичное предложение монет, эмиссия цифрового актива с целью его дальнейшей продажи инвесторам для получения средств. Эта система привлечения средств заключается в технологии обмена выпущенных (эмитированных) самой компанией токенов или собственных цифровых денег на уже существующие криптовалюты или на фиатные деньги. Токены представляют собой новый финансовый инструмент, «внутренние» деньги компании.

Своего рода разновидность первичного предложения токенов – Pre-ICO (пред-первичное предложение токенов). В рамках такого предложения ранние инвесторы могут получить токены по особым выгодным условиям, что увеличивает доходность инвестиций в последующем.

Следует отметить, что ICO Pre-ICO можно отнести к классу высокорисковых инвестиций. В большинстве случаев основатели блокчейн-стартапа осуществляют первичное предложение токенов, когда цифровой продукт или сервис находятся в ранней стадии разработки, однако гарантий его реализации в дальнейшем нет. Проведение ICO требует меньше финансовых затрат со стороны основателей стартапа. Также во многих странах (США, Великобритания и т.д.) нет правовой базы для того, чтобы установить контроль над ICO. Поэтому зачастую к сбору финансов посредством ICO прибегают мошенники. Из-за сомнительной репутации ICO многие предприниматели отказались от такого способа привлечения инвестиций. На смену ICO пришли IEO (Initial Exchange Offering) или первичное биржевое предложение. Данный способ привлечения финансирования может рассматриваться как первичное предложение токенов, осуществляющееся под контролем биржи. Один из примеров первичного биржевого предложения – выпуск криптовалютной биржей Bitfinex IEO для токенов Theter. В распределении токенов участвует биржа, она же выступает гарантом безопасности инвестора, поэтому проект перед запуском IEO и получением листинга проходит тщательную финансовую и юридическую проверку. Биржа непосредственно заинтересована в добавлении проектов, способных вызвать интерес пользователя, а значит, увеличить объем торгов. Но IEO имеет два существенных недостатка для инвесторов: “дискриминацию инвесторов по географическому признаку и риск хакерских атак. Для участия в первичном биржевом предложении инвестору необходимо пройти регистрацию и процедуру верификации (KYC). Требование способно закрыть доступ к токенам жителям стран, в которых работа той или иной биржи ограничена. Например, OKEx не доступна в США, Киргизии, Крыму, а Binance ограничивает возможность торговли для пользователей из Белоруссии, Албании, Боснии и Герцеговины и ряда африканских стран” [4]. Еще одна форма инвестирования блокчейн-проектов – STO (Security Token Offerings), в переводе с английского – предложение токена-ценной бумаги. В отличие от токенов полезности и оплаты токенизированные ценные бумаги предоставляют держателям права собственности на актив. Токенизированные ценные бумаги подлежат контролю и регуляции по аналогии с ценными бумагами. В России выпуском токенизированных ценных бумаг занимается блокчейн-платформа ICOadm.in.

Кроме того, стартапы могут получить гранты. Грант представляет собой безвозмездную субсидию на проведение НИОКР, обучение или другие цели с последующим отчетом об использовании средств. В 2020 году Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ выделило 20 млн. рублей на гранты для стартапов по искусственному интеллекту, интернету вещей, блокчейну, новым производственным технологиям и другим направлениям [5]. В зарубежной практике есть похожие случаи. В 2020 году Министерство внутренней безопасности США выделило блокчейн-стартапам \$817 712 на разработку решения для усиления защиты от мошенничества. В список компаний вошли Mattr Limited, Mesur.io, SecureKey Technologies, Mavennet Systems и Spherity GmbH. Mattr Limited будет работать над переводом в цифровой вид рабочих лицензий, выдаваемых Службой гражданства и иммиграции [2].

В заключении удалось установить, что бизнес-модель блокчейн-стартапа можно определить следующим образом:

- *Ценностное предложение:* ликвидация рисков, связанных с централизованным хранением информации и использованием третьей стороны в бизнес-процессах, обеспечение конфиденциальности отправления и получения информации, снижение стоимость хранения данных, автоматизация бизнес-процессов.
- *Необходимые ресурсы:* предпринимательский потенциал, знания, трудовые ресурсы, финансовые ресурсы, материальные ресурсы.
- *Рынки сбыта:* внешние и внутренние.
- *Каналы распределения:* канал нулевого уровня.
- *Клиенты:* B2B, B2C, B2G, C2C.

Список литературы:

1. Arizona House Bill 2417. (2017). Получено 7 Февраль 2021 г., из <https://www.azleg.gov/legtext/53leg/1r/bills/hb2417p.pdf>
2. Manoylov, M. (2020). US Department of Homeland Security taps five blockchain startups to reinforce anti-forgery and counterfeit prevention procedures. The block .
3. Vitale, P. W. (2001). Place to Space: Migrating to eBusiness Models. Harvard: HBS Press.
4. Игнатъев, Н. (22 февраль 2019 г.). До последнего токена. Что будет после ICO. Получено 12 май 2021 г., из РБК КРИПТО: <https://www.rbc.ru/crypto/news/5c6fcd1b9a79470fdc068ed2>
5. Паршин, М. В. (22 сентябрь 2020 г.). Минцифры России выделяет 7.1 млрд. рублей на гранты для ИТ-проектов. Получено 12 май 2021 г., из Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации: <https://digital.gov.ru/ru/events/40094/>
6. Рахматулин В.В, К. О. (2018). Роль социальных стартапов в инновационном развитии российской экономики. Концепции устойчивого развития науки в современных условиях , стр. 208-212.
7. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. N 204 "О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года". (7 Май 2018 г.). Получено 10 Февраль 2021 г., из Российская газета: <https://rg.ru/2018/05/08/president-ukaz204-sitedok.html>
8. Хассан, Д. (2019). Концептуальные представления о бизнес-моделях в современной научной литературе. E-FORUM , 1.