

DOI: <http://dx.doi.org/10.21686/2410-7395-2021-3-43-49>

## СТАРТАП-ЭКОСИСТЕМА: ОПЫТ ИЗРАИЛЯ

**Н. П. Савина, Е. А. Карпова**

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,  
Москва, Россия

Израиль является одной из наиболее благоприятных стран для ведения предпринимательской и инновационной деятельности с самым большим количеством стартапов на душу населения. В статье проанализирована культура создания стартапов, сложившаяся в Израиле в результате государственной политики, направленной на развитие венчурного капитала и привлечение в страну иностранных ТНК. В рамках данной культуры стартап-проекты в большинстве случаев создаются с целью активного привлечения средств и их скорейшей продажи иностранным компаниям для извлечения прибыли. Однако данная модель создает угрозу для стабильности экономики в долгосрочной перспективе. В стране наблюдается нехватка крупных компаний, способных осуществлять внутренние инвестиции. Более того, происходит утечка из страны наиболее востребованных и прогрессивных технологий. Внимание в большей степени уделяется количеству новых стартапов и размеру их капитализации, а не укоренению внутри страны. В результате Израиль характеризуется одним из самых низких показателей уровня освоения технологий среди развитых стран. Для обеспечения долгосрочной конкурентоспособности необходимы реформы, направленные на удержание интеллектуальной собственности внутри страны и ее внедрение в отрасли национальной экономики.

*Ключевые слова:* Израиль, экзит, слияния и поглощения, IPO, инновации, технологии.

## STARTUP ECOSYSTEM: THE EXPERIENCE OF ISRAEL

**Natalia P. Savina, Elizaveta A. Karpova**

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Israel is one of the most favorable countries for conducting entrepreneurial and innovative activities with the largest number of startups per capita. The article analyzes the culture of creating startups that has developed in Israel as a result of the state policy aimed at developing venture capital and attracting foreign TNCs to the country. Within the framework of this culture, startup projects are in most cases created with the aim of actively attracting funds and selling them to foreign companies as soon as possible to make a profit. However, this model poses a threat to the stability of the economy in the long term. There is a shortage of large stable companies in the country that are able to carry out domestic investments. Moreover, there is a leakage of the most popular and progressive technologies from the country, attention is paid more to the number of new startups and their capitalization, rather than rooting within the country. As a result, Israel is characterized by one of the lowest indicators of the level of technology development among developed countries. To ensure the long-term competitiveness of the country, reforms are needed aimed at retaining intellectual property within the country and its implementation in the branches of the national economy.

*Keywords:* Israel, exit, M&A, IPO, innovations, technologies.

В настоящее время почти каждый человек из сферы бизнеса и технологий знает об Израиле как о стране стартапов. Израиль фигурирует во многих международных рейтингах как лидер по различным показателям, характеризующим благоприятность предпринимательской среды и инновационной активности: Doing Business, Global Innovative Index, Global Competitiveness Index. В Израиле самое большое число стартапов на душу населения – 1 стартап на 1 400 человек, поэтому страна считается второй Силиконовой долиной [10]. Размер затрат на НИОКР в Израиле самый внушительный – 4,9%, число исследователей в бизнес-сфере также выводит страну в число лидеров.

Государственная политика, направленная на развитие венчурного капитала, привлекла в Израиль множество транснациональных корпораций (ТНК), таких как Apple, Google, Facebook, которые открыли в стране свои центры НИОКР и извлекают выгоду из изобилия технологических инноваций, генерируемых израильскими предпринимателями. В Израиле насчитывается 539 таких компаний, которые инвестируют в местные проекты, покупают стартапы, проводят внутренние исследования и разработки [4].

Отмечается, что насколько Израиль преуспел в создании инновационных стартапов и технологий, меняющих жизнь людей, настолько же он отстал в создании собственных ТНК, которые бы обеспечивали внутреннюю устойчивость экономики. Усиленный интерес ТНК к местным стартапам и их внушительные инвестиционные капиталы породили в стране так называемую культуру экзитов, когда предприниматели стремятся создать стартап и как можно быстрее продать его более крупной международной компании, вместо того чтобы развивать до глобального уровня [1].

В числе крупнейших экзит-сделок с израильскими компаниями можно выделить следующие:

- покупка Mobileye – компании, занимающейся разработками технологий для беспилотного вождения, технологическим гигантом Intel за 15,3 млрд долларов США;
- покупка Frutarom, одного из крупнейших производителей ароматизаторов в мире американской корпорацией International Flavors & Fragrances за 7 млрд долларов США;
- покупка Orbotech – разработчика систем оптического контроля качества полупроводниковым гигантом KLA-Tencor за 3,4 млрд долларов США [9].

Несмотря на кажущееся снижение суммы экзитов в 2016–2018 гг. и надежды на удержание перспективных стартап-проектов внутри страны, количество сделок в тот период изменялось незначительно и время от времени возвращалось к наивысшим показателям. В 2019 г. сумма сделок

слияний, поглощений и выходов израильских технологических компаний на IPO выросла на 102% по отношению к 2018 г. и достигла 9,9 млрд долларов США (рис. 1).

В 2020 г. рост составил 155% и достиг отметки 15,4 млрд долларов США. На этом фоне заметно снижение количества сделок, что говорит об увеличении средней стоимости одной сделки. Как видно на рис. 1, культура экзитов в Израиле продолжает процветать. За последнее десятилетие сумма всех таких сделок с израильскими технологичными компаниями составила более 70 млрд долларов США, что равняется 20% ВВП страны [10]. Только за один год было заключено 4 сделки на сумму более 1 млрд долларов США каждая: компания JFrog привлекла акций на бирже Nasdaq на сумму 3,9 млрд долларов США; компания Lemonade на бирже NYSE – на 1,6 млрд долларов США; компания H & F приобрела стартап Checkmarx за 1,1 млрд долларов США; компания Insight приобрела Armis за 1,1 млрд долларов США [6]. Доминирующими сегментами экзит-сделок в 2020 г. стали IT-технологии и корпоративное ПО, науки о жизни и интернет-технологии. В сравнении с предыдущим годом заметный рост наблюдается в сегменте чистых технологий [5], из чего можно сделать вывод о том, что иностранные ТНК скупают в Израиле компании из самых востребованных, прогрессивных и инновационных секторов науки, техники и технологий. Вместо того чтобы стимулировать развитие таких проектов для дальнейших исследований и разработок новых продуктов, происходит их экспорт в другие страны.

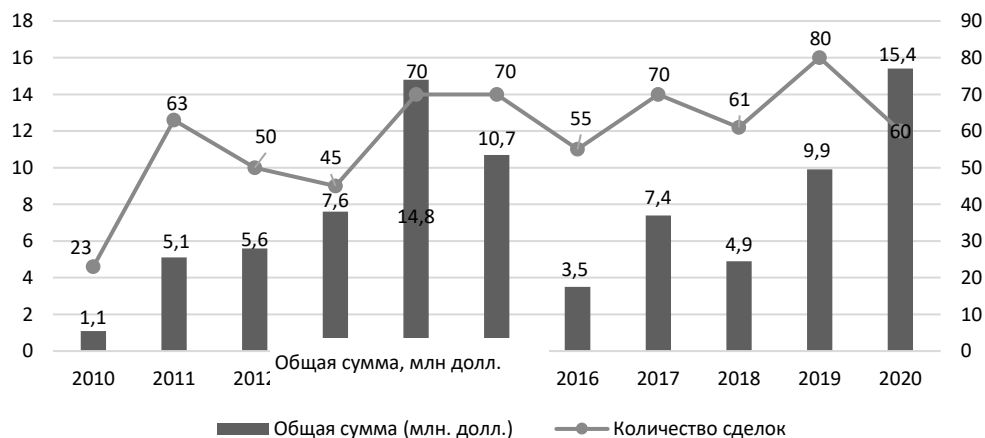


Рис. 1. Сумма экзитов (M & A и IPO), 2010–2020 гг., млрд долларов США<sup>1</sup>

Несмотря на внушительные инвестиции в израильские компании, большая часть финансирования направлена на ранние стадии развития

<sup>1</sup> Источник рис. 1: [5].

стартап-проектов, в частности посевную стадию и А-раунд, а не на этапы роста и тем более не на зрелые компании (рис. 2).

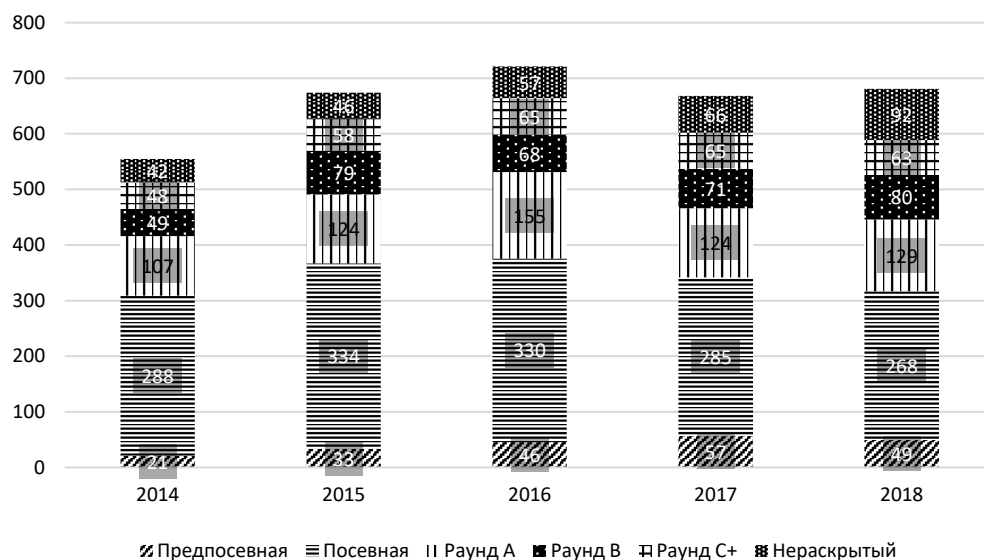


Рис. 2. Количество сделок по стадиям инвестирования, 2014–2018 гг.<sup>1</sup>

Отмечается, что даже израильские пенсионные фонды с большей вероятностью проинвестируют зарубежные рынки недвижимости, чем израильские компании, находящиеся на стадии роста. С 2016 г. наблюдается позитивная тенденция снижения сделок на посевной стадии в сторону увеличения инвестирования на более поздних раундах. Однако о заметном улучшении ситуации говорить рано, так как снижение может быть связано с общим спадом инвестирования.

Данная политика, несомненно, имеет множество плюсов, так как позволяет открывать новые центры НИОКР, проводить многочисленные исследования, создавать новые стартапы, что делает Израиль крупнейшим хабом для НИОКР. Вместе с тем существуют угрозы, затрагивающие конкурентоспособность Израиля в долгосрочной перспективе, так как создается множество упущенных возможностей. В данной ситуации происходит экспорт, вывод за пределы страны перспективных, многообещающих и ценных разработок, которые могли бы внести больший вклад в экономику страны. Проданные стартапы могли вырасти до ТНК, создавать рабочие места внутри страны, инвестировать в национальные проекты [7]. Дефицит таких компаний сокращает потенциальные налоговые поступления, необходимые для финансирования объектов инфраструк-

<sup>1</sup> Источник рис. 2: [8].

туры, образования, здравоохранения, безопасности. Более того, те стартапы, в планы которых входило долгосрочное развитие и выход на мировой рынок, но которые были профинансированы зарубежными ТНК, лишаются независимости и возможности принимать самостоятельные решения относительно своего будущего. Результат этого виден уже сейчас, когда Израиль отстает от развитых стран по показателям освоения технологий и внедрения их в традиционные отрасли, например, розничные продажи, сферу питания и проживания, где занята большая часть населения [3].

Таким образом, правительству Израиля в первую очередь необходимо понять, что невозможно долгое время продолжать снимать сливки с того, что было создано упорным трудом и вложениями первых поселенцев Израиля. В начале своего существования страна могла надеяться только на свои силы, не ожидая ни от кого помощи. В результате такого подхода был создан конкурентоспособный ВПК, где генерировались технологии двойного назначения и перетекали в гражданские отрасли, были построены многочисленные университеты для подготовки высокообразованных специалистов, была организована система венчурного финансирования для аккумуляции изобретательской и предпринимательской деятельности. Потенциал проделанной работы заканчивается, Израиль становится все более зависимым от иностранных инвестиций и американских ТНК. Если в один момент политическая дружба Израиля и США закончится, страна не сможет компенсировать отток капитала за счет внутренних инвестиций, так как их будет попросту неоткуда брать за неимением многочисленных отечественных корпораций. Необходимо стимулировать и поддерживать создание стабильного и масштабируемого бизнеса без цели последующей продажи, либо принудительно увести иностранные инвестиции в сторону более поздних стадий развития стартап-проектов и на существующие и давно действующие предприятия в обмен на налоговые льготы и доступ к человеческим талантам и технологиям. Если ТНК находятся на территории страны и пользуются ее ресурсами, они должны работать на благо ее развития, предоставляя не краткосрочные бонусы, а обеспечивая ее долгосрочную конкурентоспособность.

#### Список литературы

1. *Марьясис Д. А.* Опыт построения экономики инноваций. Пример Израиля. – М. : ИВ РАН, 2015.
2. *Invest in Israel : Doing Business in Israel Report, 2018.* – URL: <https://investinisrael.gov.il/HowWeHelp/Pages/Resources.aspx> (дата обращения: 09.06.2021).

3. Israel Economy Profile : Global Competitiveness Report, 2019. – URL: <https://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2019/economy-profiles/#economy=ISR> (дата обращения: 07.06.2021).
4. Mizroch A. 530 Multinationals from 35 Countries Innovating in Israel // *Forbes*. – 2019. – URL: <https://www.forbes.com/sites/startupnationcentral/2019/05/27/530-multinationals-from-35-countries-innovating-inisrael/#19d7cf483f5d> (дата обращения: 11.06.2021).
5. PwC Exit Report, 2020. – URL: <https://www.pwc.com/il/en.html> (дата обращения: 16.06.2021).
6. Rugraff E., Hansen M. W. *Multinational Corporations and Local Firms in Emerging Economies*. – Amsterdam : Amsterdam University Press, 2011. p. 53
7. Startup Nation Central : Human Capital Survey Report, 2019. – URL: <https://innovationisrael.org.il/en/news/2019-high-tech-human-capital-report> (дата обращения: 12.06.2021).
8. Start-Up Nation Central Annual Report, 2019. – URL: <https://lp.startupnationcentral.org/annualreport/> (дата обращения: 08.06.2021).
9. The 15 Biggest Acquisitions in Israeli History. – URL: <https://www.israel21c.org/the-15-biggest-acquisitions-in-israeli-history/> (дата обращения: 10.06.2021).
10. WIPO Global Innovation Index Report, – 2020. – URL: [https://www.wipo.int/global\\_innovation\\_index/en/2020/](https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2020/) (дата обращения: 10.06.2021).

#### References

1. Maryasis D. A. *Opyt postroeniya ekonomiki innovatsiy. Primer Izrailiya [Experience in Building an Innovation Economy. The Example of Israel]*. Moscow, Institute of Oriental Studies of the Russian Academy of Sciences, 2015. (In Russ.).
2. Invest in Israel, *Doing Business in Israel Report*, 2018. Available at: <https://investinisrael.gov.il/HowWeHelp/Pages/Resources.aspx> (accessed 09.06.2021).
3. Israel Economy Profile, *Global Competitiveness Report*, 2019. Available at: <https://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2019/economy-profiles/#economy=ISR> (accessed 07.06.2021).
4. Mizroch A. 530 Multinationals from 35 Countries Innovating in Israel, *Forbes*, 2019. Available at: <https://www.forbes.com/sites/startupnationcentral/2019/05/27/530-multinationals-from-35-countries-innovating-inisrael/#19d7cf483f5d> (accessed 11.06.2021).
5. PwC Exit Report, 2020. Available at: <https://www.pwc.com/il/en.html> (accessed 16.06.2021).

6. Rugraff E., Hansen M. W. Multinational Corporations and Local Firms in Emerging Economies. Amsterdam, Amsterdam University Press, 2011, p. 53
7. Startup Nation Central : Human Capital Survey Report, 2019. Available at: <https://innovationisrael.org.il/en/news/2019-high-tech-human-capital-report> (accessed 12.06.2021).
8. Start-Up Nation Central Annual Report, 2019. Available at: <https://lp.startupnationcentral.org/annualreport/> (accessed 08.06.2021).
9. The 15 Biggest Acquisitions in Israeli History. Available at: <https://www.israel21c.org/the-15-biggest-acquisitions-in-israeli-history/> (accessed 10.06.2021).
10. WIPO Global Innovation Index Report, 2020. Available at: [https://www.wipo.int/global\\_innovation\\_index/en/2020/](https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2020/) (accessed 10.06.2021).

#### Сведения об авторах

##### **Наталья Павловна Савина**

кандидат экономических наук, доцент  
кафедры мировой экономики РЭУ им.  
Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский  
экономический университет имени  
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,  
Стремянный пер., д. 36.  
E-mail: Savina.NP@rea.ru

##### **Карпова Елизавета Артуровна**

магистрант программы «Международное  
предпринимательство» кафедры мировой  
экономики РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский  
экономический университет имени  
Г. В. Плеханова», 117997, Москва,  
Стремянный пер., д. 36.  
E-mail: sam-pkb@yandex.ru

#### Information about the authors

##### **Natalia P. Savina**

PhD, Associate Professor of the Department  
of World Economy of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian  
University of Economics,  
36 Stremyanny Lane, Moscow,  
117997, Russian Federation.  
E-mail: E-mail: Savina.NP@rea.ru

##### **Elizaveta A. Karpova**

Master's Student of the Program  
"International Entrepreneurship"  
of the Department of World Economy  
of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian  
University of Economics,  
36 Stremyanny Lane, Moscow,  
117997, Russian Federation.  
E-mail: sam-pkb@yandex.ru