

УДК 334.012.4:001.895

ББК 65.9(2Рос)-55

Starodubtseva Vera Konstantinovna,
 candidate of economics, associate professor
 of the department of Industrial management
 and power engineering economics
 of Novosibirsk State
 Technical University,
 Novosibirsk,
 e-mail: starvk1948@mail.ru

Стародубцева Вера Константиновна,
 канд. экон. наук, доцент
 кафедры Производственного менеджмента
 и экономики энергетики
 Новосибирского государственного
 технического университета,
 г. Новосибирск,
 e-mail: starvk1948@mail.ru

СТАРТАП-ПРОЕКТ КАК ВИД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

START-UP PROJECT AS A KIND OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством

08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье дается понятие стартапов, рассматриваются их характерные особенности, современное значение стартап-проектов. Представлены наиболее яркие страны — представители с высоким уровнем инновационного развития, такие как США, Япония, Китай и страны Европы. Отмечены существенные результаты в Германии, поддерживающие на федеральном и региональном уровнях научные исследования и инновационные разработки. Рассмотрено несколько известных российских стартап-компаний и перспективы их развития. Представлена программа «УМНИК», ориентированная на молодых инноваторов в возрасте от 18 до 28 лет, а также программа «СТАРТ», созданная для поддержки малых инновационных предприятий. Отмечена тенденция увеличения стартап-проектов в России в области IT-сферы на примере нескольких моделей.

The article presents definition of the concept of startups and examines their characteristic features and value. The most vivid countries representing the high level of innovative development such as the USA, Japan, China, and the European countries are demonstrated. Significant results in Germany supporting scientific research and innovative developments at the federal and regional levels are noted. Several well-known Russian startup companies are examined, as well as the prospects of their development. The CLEVER MAN program oriented on the young innovators at the age from 18 up to 28 is presented, as well as the START program established for supporting small innovative enterprises. The tendency of increasing the number of startup projects in Russia in the area of IT is illustrated on the example of several models.

Ключевые слова: стартап, студенты, развитие, конкурентоспособность, особенности, значение, инновационная активность, представители, перспективы, проект.

Keywords: start-up, students, development, competitiveness, features, significance, innovative activity, representatives, perspectives, project.

Введение

Одним из приоритетных направлений современного мира являются государственные программы освоения новых научно-технических рубежей. Каждый

год во всем мире появляется множество молодых компаний с высоким потенциалом роста, основанном на инновационном продукте. Их принято называть стартап-компаниями.

Целью данной работы является анализ стартап-проектов с точки зрения предпринимательской деятельности.

Для достижения поставленной цели в работе необходимо решить следующие основные **задачи**:

1. Дать понятие стартапов и рассмотреть их характерные особенности.
2. Рассмотреть этапы создания стартап-проектов.
3. Выявить страны-представители с высоким уровнем инновационного развития.
4. Рассмотреть несколько известных российских стартап-компаний и перспективы их развития.

Объектом исследования является стартап-проекты.

Основная часть

Современная экономическая ситуация очень сильно меняется в связи с «...глобализацией рынка, появлением инноваций, возникновением новых отраслей» [1]. Важнейшими характеристиками конкурентоспособности предприятий и страны в целом является производство и продвижение на мировой рынок новых технологий и наукоемкой продукции [2]. В связи с вышеизложенным особое внимание следует уделять такому виду предпринимательской деятельности, как стартап-проекты.

Под стартапами понимают «...только что созданную компанию, не всегда даже являющуюся юридическим лицом, находящуюся на стадии развития и строящую свой бизнес либо на основе новых инновационных идей, либо на основе только что появившихся технологий» [3]. К характерным особенностям стартапа можно отнести нехватку финансов и непрочное положение организации на рынке. Из-за того, что стартапы чаще всего создаются студентами, такие компании часто называют «гаражными» [3]. Можно сказать, что наиболее современное значение и понятие стартапа это в большей степени венчурный проект.

Одной из особенностей стартап-проекта является то, что период его существования весьма ограничен. Он включает в себя следующие этапы (см. таблицу).

Таблица

Этапы существования стартап-проекта

№	Наименование этапа
1	Деятельность по созданию нового продукта
2	Анализ рынка на начальном этапе
3	Поиск путей выхода на рынок
4	Регистрация компании

Обычно в развитии инновационного предприятия, начинающегося со стартапа, выделяют дальнейшие стадии, такие как стартап-стадию, стадию роста, стадию расширения и стадию «выхода». Последняя предполагает выход основателей или венчурных инвесторов из проекта через процедуру первичного публичного размещения акций на биржевой площадке или через продажу компании или доли в ней стратегическому инвестору.

Для быстрой оценки кредитоспособного инвестора банками используются процедуры кредитного скоринга [4]. В настоящее время к наиболее ярким представителям стран с высоким уровнем инновационного развития традиционно можно отнести США, Китай, Японию, страны Европы. Одним из самых успешных представителей европейской модели инновационной системы считается Германия, которая занимает третье место на мировом рынке высоких технологий после США и Японии. Достижение таких существенных результатов в Германии возможно только потому, что государство постоянно поддерживает научные исследования и инновационные технологии. Как показывает практика, Германия «активно поддерживает создание компаний-стартапов» [5].

Рассмотрим несколько российских стартап-проектов.

Первый — программа «УМНИК» — представляет собой проект поддержки молодых инноваторов в возрасте от 18 до 28 лет. Объем финансирования составляет 400 тыс. руб. на 2 года, начиная с 2007 года в данной программе приняли участие более 64 тыс. человек. Из них было отобрано более 10 тыс. инноваторов. Более 8 тыс. перешли на второй год, успешно защитив результаты первого года [5].

Программа «СТАРТ» представляет собой поддержку малых инновационных предприятий на посевной стадии. Объем финансирования — до 6 млн руб. на 3 года. С 2014 года программа переведена на грантовую основу. Это существенно упростило процедуру финансирования на научно-технические разработки, из чего следует, что финансирование, полученное по этой программе, помогает наладить выпуск новой высокотехнологичной продукции. В дальнейшем у компании появляется возможность привлечь средства от венчурных фондов, инвесторов и бизнес-ангелов.

Как показал проведенный анализ, в большей степени стартапы запускаются в IT-сфере. Однако, по нашему мнению, стартап-компанию можно открыть практически в любом сегменте. Главное при этом, разработать достаточно перспективную идею, способную заинтересовать потенциальных инвесторов. Но тенденции таковы, что именно IT-сфера сегодня развивается наиболее бурными темпами, и именно в ней еще осталось достаточно много ниш, которые предстоит заполнить. Только за последние десять лет в глобальной сети появилось множество стартап-проектов, которые смогли добиться реальных успехов. Хочется отметить, что интернет-стартапы являются особенными

и специфику им придает, прежде всего, работа в глобальной сети Интернет. Чтобы стартап стал успешным, необходимо хорошо ознакомиться с этой сферой деятельности. Как уже отмечалось выше, лидером все-таки является США. На эту страну равняются все стартаперы мира. Однако, как показывает практика, хоть и немного, но несколько моделей можно найти и в России. Это модель freemium, суть которой заключается в том, что у проекта имеется более миллиона пользователей в день или месяц либо закачек. Основные примеры: поисковые системы, социальные сети, сайты знакомств, игры мобильные и платформенные, доски объявлений. Вторая модель — «модель подписки» (англ. subscribe). В этом случае у проекта нет миллионов скачиваний приложений или пользователей, но он обладает очень ценной информацией, которую можно продавать заинтересованным лицам. Это могут быть сайты о работе, узкие нишевые проекты, онлайн-кинотеатры и музыкальные центры. Так называемая рекламная модель — это проект с различной степенью напористости, который показывает рекламу своим пользователям. И, наконец, «перепродажа» — представляет собой бизнес-модель, не требующую особого рассмотрения. Это перепродажа айфонов, зарядок, кабелей и др.

Чтобы стартап-проект мог рассчитывать на успех, ему нужно быть достаточно новым и оригинальным, а это является признаком того, что проект является инновационным. Деятельность компании, работающей на рынке технологических нововведений, зависит от множества факторов. Как показывает практика, по статистике 80 % новых товаров оказываются неконкурентоспособными, а 33 % новых промышленных товаров являются неконкурентоспособными уже на стадии выведения на рынок.

Основными составляющими успеха являются: во-первых, тщательная проработка концепции нового товара, во-вторых, исследование потребности в нем и, в-третьих, — это продуманная технология.

В данный момент в России существует рынок интернет-стартапов и проектов, работают фонды, существует инфраструктура и поддержка государства. Есть и реальные проекты, однако их пока недостаточно. Все это означает то, что наступила эра талантливых молодых менеджеров, которые, имея идеи, находят способных разработчиков и инвесторов и реализовывают эти идеи для занятия конкурентных позиций на рынке.

В заключение можно отметить, что мировой опыт дает множество примеров эффективного развития национальных инновационных систем, одним из которых можно назвать стартап-проекты.

Рассмотрев различные определения авторов, мы пришли к выводу, что стартап можно рассматривать с теоретической и практической точки зрения. С точки зрения теории, термин «стартап» является результатом соприкосновения теории жизненного цикла организации с теорией инноваций. В практическом подходе — это проект предприятия, выпускающего инновационный продукт, часто в сфере высоких технологий. Проект требует больших вложений и является высокорискованным с точки зрения инвесторов.

Одной из причин создания, развития и дальнейшего существования стартапов можно назвать тот факт, что крупные компании успешно используют продукты, которые уже у них

имеются, и практически не разрабатывают новых. Таким образом, появляются стартапы, которые, вследствие новизны своих идей, составляют конкуренцию крупным корпорациям. В России сегодня функционируют, по различным подсчетам, от «...100 до более 200 бизнес-инкубаторов, и порядка 80–90 технопарков — как уже действующих, так и находящихся на разных стадиях строительства и проектирования» [3].

Хочется отметить, что важную роль в развитии стартап-проектов занимает государство. Так, при поддержке

мэрии города Новосибирска проходят различные семинары и конференции в поддержку малого и среднего предпринимательства, в частности начинающих предпринимателей и стартап-проектов. Связующим звеном между предпринимателем и государством является Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России», при поддержке которой проходят конференции, направленные на развитие стартап-проектов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Стародубцева О. А., Стародубцева В. К. Производственный аутсорсинг — эффективный инструмент повышения конкурентных преимуществ организации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2015. № 2 (31). С. 137–142.

2. Кравченко А. В. Перепрофилирование деятельности как способ выживания предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 4 (25). С. 159–161.

3. Айдаев А. А., Стародубцева В. К. Развитие стартапов в России и за рубежом // Мировая экономическая система: проблемы и перспективы развития: 2 Междунар. науч.-прак. конф. (Новосибирск, 21–14 апреля 2015г.). Новосибирск : Изд-во НФРЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. С. 9–12.

4. Яцко В. А. Разработка модели кредитного скоринга с использованием мягких вычислений // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2015. № 2 (31). С. 251–255.

5. Поддержка StartUp в России [Электронный ресурс]. URL: <http://pr-foryou.ru/поддержка-startup/> (дата обращения: 31.03.2017).

REFERENCES

1. Starodubtseva O. A., Starodubtseva V. K. Production outsourcing — the effective instrument of increasing competitive advantages of organizations // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2015. No. 2 (31). P. 137–142.

2. Kravchenko A. V. Activities reshaping as survival method предприятия // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. No. 4 (25). P. 159–161.

3. Aydayev A. A., Starodubtseva V. K. Development of startups in Russia and abroad // World economic system: problems and prospects of development: 2 International scientific-practical conference (Novosibirsk, April 21–14, 2015). Novosibirsk : Publishing house of NF REU named after G. V. Plekhanov, 2015. P. 9–12.

4. Yatsko V. A. Development of model of credit scoring with use of soft calculations // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2015. No. 2 (31). P. 251–255.

5. Support of StartUp in Russia [Electronic resource]. URL: <http://pr-foryou.ru/support-startup/> (date of viewing: 31.03.2017).

Как цитировать статью: Стародубцева В. К. Стартап-проект как вид предпринимательской деятельности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2017. № 2 (39). С. 90–92.

For citation: Starodubtseva V. K. Start-up project as a kind of entrepreneurial activity // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2017. No. 2 (39). P. 90–92.