

Синюк Татьяна Юрьевна

канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой

Дятлов Александр Дмитриевич

магистрант

Коровина Анастасия Сергеевна

магистрант

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный

экономический университет (РИНХ)»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЗАПУСКА И РАЗВИТИЯ СТАРТАПОВ ПРОЕКТА

Аннотация: изучение проблем и нюансов запуска стартапа подразумевает анализ нового и рискованного вида бизнеса, который обладает своей уникальной спецификой. В статье рассмотрены проблемы и нюансы, а также определены факторы, оказывающие влияние на успех стартапа.

Ключевые слова: стартап, бизнес, проект, запуск, бизнес-модель, инвестиции, проблемы, факторы.

Стартап представляет собой некий бизнес, целью которого является изменение уже существующей отрасли или создание ее с нуля. Такие проекты могут иметь локальное или международное масштабирование, и они нацелены на разработку новых продуктов, улучшение функциональности существующих сервисов или производственных блоков, а также предоставление товаров или услуг в определенной сфере. Однако, помимо запуска проекта, одним из ключевых заданий владельца стартапа является привлечение инвестиций для последующего расширения и выхода на широкий рынок.

Впервые в журнале *Forbes* в августе 1976 года и в *Business Week* в сентябре 1977 года появился термин «стартап», который стал обозначать бизнес, созданный «с нуля». Это понятие было введено с целью описания компаний, только что начавших свою деятельность.

Существуют несколько различных определений «стартапа», вот несколько из них.

Таблица 1

Терминология «Стартапа»

Кем придуман?	Определение
Эрик Раис – американский идеолог итеративного подхода в предпринимательстве	Организация, функционирующая в условиях неопределенности. Стартап – это организация, целью которой является создание продуктов и услуг в условиях экстремальной неопределенности
Пол Грэм – предприниматель, венчурный капиталист и эссеист, основатель бизнес-акселератора YCombinator	Главной отличительной чертой стартапа является быстрый рост (4–7% в неделю по ключевому развитию). «Стартап – это компания, созданная для быстрого роста. Недостаточно быть просто молодой компанией, чтобы стать стартапом. В то же время стартапу не обязательно быть технологическим или профинансированным венчурными инвесторами, или иметь стратегию на «выход». Единственно важным критерием для определения является рост. Всё остальное, ассоциируемое со стартапом, вторично и исходит из роста. Быстрый рост означает: а) производство того, чего желают очень многие, б) возможность обслужить всех клиентов, вне зависимости от расстояния, времени и т. д. Большие компании жестко ограничены условиями «а» и «б». Сильные и перспективные стартапы – нет»
Стив Бланк – американский предприниматель, основатель методики развития клиентов (англ. Customerdevelopment), профессор Стэнфордского университета	Стартап – это временная структура, существующая для поиска воспроизводимой, масштабируемой и рентабельной (в идеале) бизнес-модели в условиях экстремальной неопределенности и с целью быстрого роста

* Составлено автором по [6].

«Анализируя различные трактовки, полное определение может звучать следующим образом: «стартап – это временная организация, созданная для поиска масштабируемой, повторяемой и прибыльной бизнес-модели в условиях экстремальной неопределенности с целью быстрого роста» [6].

Стартапами в современном мире считаются фирмы или интернет-проекты, которые отличаются амбициозными и инновационными идеями или обладают перспективными продуктами. Отметим, что часто к стартапам относят молодые компании, находящиеся на ранней стадии развития, при этом деятельность ко-

торых обусловлена ограниченностью ресурсов. Зачастую старты используют ранее неапробированные бизнес-модели, что может вызывать трудность при реализации проекта. Также для стартапов характерно, как и для любых инвестиционных проектов, поиск инвесторов, но зачастую стартапы также открыты для привлечения новых участников команды проекта. Как и многие малые предприятия на ранней стадии стартап грозит риск ликвидации в первые три года, что обусловлено отсутствием опыта в бизнесе, недостаточностью оборотных средств, отсутствием навыков управления в условиях нестабильности и многими другими факторами.

Реализация проекта в форме стартапа требует от разработчиков учитывать множество факторов, при этом важно учитывать сложность и многоаспектность процессов. Преодоление трудностей и качественная проработка обеспечивают успех проекта.

«Перечислим факторы, затрудняющие запуск стартапов:

- инвестиционные затраты (недостаток финансирования);
- пробелы в бизнес-модели (структура затрат, потоки доходов, ключевые партнеры);
- сложности в продвижении продукта;
- неправильная идентификация потенциального заказчика;
- построение команды;
- нежизнеспособный продукт;
- экономические кризисы в стране;
- недооценивание роли корпоративной культуры» [5]

Статистика стартапов. «Россия в 2023 году сохранила 29-е место (а Москва потеряла одну позицию, заняв 30-е место) в ежегодном рейтинге экосистем для стартапов Global Startup Ecosystem Index, который готовит агентство StartupBlink. Топ-5 стран составили США, Великобритания, Израиль, Канада и Швеция. В рейтинге городов в пятерке лучших четыре города США – Сан-Франциско, Нью-Йорк, Лос-Анджелес и Бостон. Среди лучших городов (на третьем месте) также Лондон.

В последние три года количество российских экосистем в индексе агентства сокращалось: с 16 – в 2021 году до 6 – в 2023-м (речь идет о 6 городах, которые вошли в рейтинг, – Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Казани, Калининграде и Томске). В 2022 году с российскими стартапами было осуществлено 33 сделки против 136 – в 2021-м, финансирование составило \$288,8 млн, сократившись почти в три раза (в 2021 году – \$858,8 млн). В отчете сказано, что РФ в течение длительного времени пыталась преодолеть восприятие страны как закрытой стартап-экосистемы и открыться для международных рынков, но в условиях сложной геополитической ситуации экосистемы стали еще более изолированными» [1].

Если рассматривать специфику запуска стартапов в РФ в последние годы, то важно отметить, что государство активно поддерживает стартапы через различные программы, акселераторы, технопарки и иные виды господдержки в виде грантов, субсидий, налоговых льгот, инфраструктурных и иных мер поддержки.

«Из основных государственных институтов поддержки стартапов необходимо выделить Агентство стратегических инициатив, инновационный центр Сколково, Фонд развития интернет-инициатив. Российскую венчурную компанию, которая играет роль фонда фондов, являясь партнёром частных учреждений в процессе формирования венчурных фондов, и управляет собственным фондом посевных инвестиций. Также масштабные инкубаторы открываются при университетах, таких, как Высшая школа экономики, Финансовый университет при Правительстве РФ, Московский государственный университет. Технопарки и инновационные центры создаются в рамках интересных амбициозных проектов, например, Сколково или Иннополис» [5].

Различные меры и программы для поддержки стартапов в России.

1. «Краудфандинг – финансовый механизм, функционирующий при помощи юридических и (или) физических лиц, которые на добровольных началах объединили собственные ресурсы на краудфандинговых площадках для оказания помощи и поддержки других людей, желающих воплотить свои проект или идею в жизнь» [3]. Успешный формат поддержки и реализации стартапа через

краундфандинг зачастую строится на личном бренде или на личной истории со-здателей стартапа. В качестве наиболее популярных платформ можно отметить: Планета, Бумстартер, Кикстартер и другие.

2. Инкубаторы – платформа, которая поможет вести работу над проектом, предоставляя как ресурсную базу, так и помочь консультантов-профессионалов. В РФ наиболее известен это инкубатор «Ингрия» в г. Санкт-Петербург. Инкубатор «Ингрия» предлагает также систему оценки проектов, которая является одним из ключевых инструментов для решения о дальнейшем финансировании. Эта система ценит и анализирует не только коммерческий потенциал и инновационность проекта, но и его готовность к масштабированию, управлению рисками и соответствие целям инкубатора.

«Если вы только на этапе поиска инкубатора, смело подавайте заявку на Startup Lynch. В рамках «межсезонья» можно получить фидбэк от команды и выиграть грант в размере 150 тыс. руб. для участия в разборе следующего года» [2].

«Студенческие организации, помогающие инвесторам и предпринимателям найти друг друга:

- инкубатор ВШЭ;
- инкубатор РЭУ им. Плеханова;
- бизнес-инкубатор МГИМО;
- бизнес-инкубатор МГУ им. М.В. Ломоносова» [2].

3. Акселератор. Акселераторы – это программы, разработанные для быстрого масштабирования проектов. В отличие от инкубаторов, акселераторы фокусируются на подтверждении спроса на рынке для решения. Они предлагают систему нетворкинга, менторства и обучения, которая изменяет перспективу, выявляя слабые места и ошибки. Акселераторы становятся платформой для развития проекта, помогая быстро пройти через этапы начального роста и достичь успеха.

«Techstars – американская инвестиционная фирма, которая помогает начинающим предпринимателям строить, развивать и масштабировать свой бизнес.

Эта программа, основанная на наставничестве, предоставляет возможности для создания глобальных сетей, начальное финансирование в течение трехмесячной программы акселерации для принятых компаний.

Y-Combinator – представляет собой акселратор, который был запущен в 2005 г. П. Грэмом, Д. Ливингстон Р. Т. Моррисом и Т. Блэквеллом. Находится этот акселератор в кремниевой долине и привлек уже более 3000 компаний. Другие преимущества программы акселератора YC включают начальное финансирование в размере 500 000 долларов США в обмен на 7% акций, деловые связи и наставничество, сетевые возможности и доступ к потенциальным инвесторам.

MassChallenge, основанная в 2009 году Джоном Харторном и Ахилом Нигамом, представляет собой глобальный некоммерческий акселератор, который снабжает стартапы на ранних стадиях всеми инструментами и средой, необходимыми для оказания существенного влияния и создания прорывных технологий» [7].

4. Бизнес-ангел. «Бизнес-ангелы – это физические лица, которые имеют свободные финансовые средства и готовы инвестировать их в проекты (преимущественно на начальных стадиях) в обмен на достаточно значительную долю в компании (10–15%). В основном они предоставляют средства по нефинансовым причинам, так как зачастую это достаточно богатые люди, для которых заработать не главная цель. Самое главное для них – рост стоимости компании, в которую они инвестировали» [4].

Важно отметить, что можно получить финансовую поддержку и от частных инвесторов. Частные инвесторы не только способны предоставить финансовую помощь, но и могут стать ценными партнерами. Они заинтересованы в успехе проекта и готовы активно участвовать в его развитии. Как профессиональный писатель с обширным опытом, вы можете подготовить привлекательное предложение для инвесторов, аргументируя выгоды и перспективы проекта, а также показывая им, как они могут получить прибыль от своих инвестиций.

«Найти их можно в специальных каталогах с именами и прямыми контактами 100 ведущих инвесторов и партнеров. Через социальные сети, а также площадки, с основателями и участниками которых можно связаться напрямую: «Частный капитал», Venture Club, СОБА, AddVenture, Target Global» [2].

5. Грант. Система грантовой поддержки позволяет предприятиям получить финансирование для разработки инновационных продуктов. Заинтересованность в использовании отечественных технологических решений открывает возможность для стартапов и разработчиков получить государственную поддержку в размере до 20 миллионов рублей.

6. Венчурный фонд или инвесткомпания. Задача данного вида организаций заключается в сотрудничестве с инновационными компаниями, а привлеченные средства вкладываются не только в развитие начинающих предприятий, но и в укрепление венчурного рынка России.

Таблица 2

Виды инвесторов

Государственные	Частные
Крупнейший фонд РВК, поддержавший суммарно более 30 фондов и 300 стартапов	На базе банковских групп: MTS StartUp Hub, «Альфа-Банк»
РОСНАНО, которая специализируется на инвестициях в нанотехнологии	На основе частных специализированных инициатив: Melnichek Investments для стартапов на базе технологий ИИ и машинного обучения или RS-Innovation Lab для начинаний в области цифровизации страхования, финансовых и аграрных технологий
«Фонд содействия инновациям» с программами для разных категорий: от молодых инноваторов до стартапов и малых научноемких предприятий	
«Фонд развития промышленности», который выделяет целевые займы до 200 млн рублей	

*Составлено автором по [2].

Заключая, стоит подчеркнуть, что запуск собственного стартапа является сложной задачей, требующей значительных усилий и определенных навыков. Реализация успешного стартап-проекта требует глубокого понимания структу-

ры стартапов и наличия уникальной идеи. В наши дни, в условиях инновационной экономики, сектор малого и среднего предпринимательства становится ключевым фактором благополучия страны. В России предпринимательская сфера находится на стадии развития, однако сталкивается с различными барьерами, чье преодоление является одной из главных приоритетов для достижения нового уровня эффективности в инновационной сфере и для прогресса экономики страны.

Список литературы

1. Где стартапам жить хорошо [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/6027481> (дата обращения: 18.05.2025).
2. Где стартапу искать деньги в 2024 году: 8 мер поддержки и более 20 программ, о которых вы могли не слышать [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://generation-startup.ru/media-center/smi/83945/> (дата обращения: 18.05.2025).
3. Макарова К.Б. Благотворительная сущность краудфандинга / К.Б. Макарова // Образование и право. – 2023. – №1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/blagotvoritelnaya-suschnost-kraudfandinga> (дата обращения: 27.03.2025). – DOI 10.24412/2076-1503-2023-1-48-52. – EDN CESEES
4. Миронова Д.Ю. Проблемы и тенденции развития бизнесангельского финансирования в России / Д.Ю. Миронова, Я.Я. Иванова // Индустриальная экономика. – 2021. – №5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-tendentsii-razvitiya-biznesangelskogo-finansirovaniya-v-rossii> (дата обращения: 27.03.2025).
5. Головашкина А.А. Особенности запуска стартапов: проблемы, факторы, нюансы / А.А. Головашкина // Молодой ученый. – 2023. – №23 (470). – С. 237–241 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/470/103971/> (дата обращения: 19.03.2025). – EDN ZIEGHW

6. Резкин П.Е. Стартап как форма ведения бизнеса / П.Е. Резкин, Е.И. Галешова // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. Экономические и юридические науки. – 2022. – №12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/startap-kak-forma-vedeniya-biznesa> (дата обращения: 20.03.2025). – DOI 10.52928/2070-1632-2022-62-12-73-80. – EDN MASQTY

7. 12 Best business accelerators for startups in 2024 [Electronic resource]. – Access mode: <https://targettrend.com/business-accelerators/> (date of request: 18.05.2025).