

например, могут использоваться для измерения скорости звука (и связанного с ней модуля упругости). При этом могут использоваться как схема, основанная на возбуждении в образце стоячих ультразвуковых волн, так и возбуждение в образце импульсных (ударных) волн.

УДК 334.02

Стартап - это возможность изменить мир

Студентка гр.10507114 Волкова А.Р.
Научный руководитель - Гмырак В.Н.
Белорусский национальный технический университет,
Государственное предприятие
«Научно-технологический парк БНТУ «Политехник»
г. Минск

У каждого из нас есть собственная мечта, которую хочется преобразовать в дело всей жизни, приносящее определенные дивиденды. Наверняка, у многих уже есть идеи, планы или же проекты, которые ждут реализации. И если Вы молоды, полных свежих взглядов на вещи, целеустремленны, хотите начать свое дело, то эта статья обязательна к прочтению именно Вами!

Стартап или стартап-компания (от англ. start-up – запускать) – компания с короткой историей операционной деятельности. Как правило, такие компании созданы недавно и находятся в стадии развития или исследования перспективных рынков.

Примеры всемирно известных стартапов:

- Самая большая интернет-энциклопедия – Википедия. Число статей на этом ресурсе невозможно подсчитать, так как их количество ежедневно растет.

- YouTube – самая крупная база видеороликов.

- Flickr – один из самых популярных сервисов для хранения фотографий.

- Twitter – платформа созданная Джеком Дорси для обмена короткими сообщениями.

Многие ошибочно называют стартапом результат разработки или «сырой продукт». Правильно же стартапом называть фирму, которая осуществляет эту разработку и выпускает этот продукт (предоставляет услуги).

Другие классические примеры успешных стартапов: Microsoft (основатели – Билл Гейтс и Пол Аллен), Apple Computer inc. (основатели Стив Джобс и Стив Возняк) и Google (основатели – Лэрри Пэйдж и Сергей Брин).

Основным ресурсом для создания нового стартапа служит хорошая новаторская идея. Также успеху стартапов способствует молодость стартаперов (средний возраст стартапера по статистике – двадцать пять лет), их увлеченность идеей и делом, ну и конечно упорный труд. Для стартапа важна хорошая команда для разработки стратегии, в управлении и выходе на всевозможные рынки.

Также важную роль в развитии стартапа играют деньги. Одним из самых продуктивных методов поиска инвесторов для своего проекта является «Networking» – участие в отраслевых форумах и конференциях, в конкурсах стартапов и мероприятиях по венчурному инвестированию, в которых принимают участие большое количество компаний, желающих получить финансирование, так и потенциальные инвесторы. Привлечь инвестора для стартап компании может помочь публикация объявлений на соответствующих форумах и сайтах. Также существуют биржи стартапов и организации, финансирующие стартапы.

Стадии развития стартапов:

- Стадия стартапа – Pre-startup: временной период, длящийся от момента зарождения идеи до выхода товара на рынок.

- Стадия стартапа – Pre-seed: стадия, когда уже есть идея и четкое понимание что именно надо покупателям, однако еще нет ясного представления о том, как эту идею лучше реализовывать технически и как ее следует продвигать, чтобы она приносила деньги, или же есть, но только в самом общем виде.
- Стадия стартапа – Seed: посевная стадия, на этапе которой изучается рынок, составляется план стартапа, составляется и выполняется техническое задание, создается и тестируется прототип, идет поиск первых инвесторов и подготовка к пуску проекта.
- Прототип: создание технического задания и проектировка интерфейсов.
- Работающий прототип: создание продукта или проекта с самыми основными функциями.
- Альфа-версия продукта или проекта: продукт (проект) уже готов, но еще не протестирован. В процессе опробования и испытаний, в интерфейс вносятся некоторые мелкие коррективы, которые не были учтены при разработке и создании технического задания. Начинаются вестись переговоры с первыми клиентами.
- Закрытая бета-версия продукта или проекта: продукт (проект) уже имеет вид, близкий к тому, каким его задумывали стартаперы, у проекта (продукта) появляется небольшое количество пользователей, приглашенных основателями стартапа для того, чтобы опробовать сервис и сообщить о недоработках и возможных улучшениях.
- Публичная бета-версия продукта или проекта: ведется умеренно активное привлечение пользователей, осознавших для себя необходимость в тех услугах, которые предлагает проект, либо пользователей самых любопытных, которые постоянно находятся в поиске чего-то нового. Часто публичная бета-версия происходит путем распространения ограниченного количества приглашений (инвайтов). Также заключаются договора с первыми клиентами.
- Запуск товара (проекта) в производство или использование
- Startup стадия: решающая стадия для любого проекта – ранняя и поздняя startup стадия – стадия запуска и первоначальный период его работы.
- Стадия роста: стартап занимает на рынке устойчивое положение и уверенно движется к завоеванию ниши, которая была намечена на стадии написания бизнес-плана;
- Стадия расширения: стартап уже выполнил либо приблизился к выполнению бизнес-плана на первичном целевом рынке, и начинает увеличивать границы за счет завоевания других рынков. Расширять бизнес компания может как единолично, так и за счет покупки других предприятий.
- Стадия выхода: Под выходом в первую очередь понимается выход из бизнеса (частично либо полностью) бизнес-ангелов и венчурных инвесторов, ранее принимавших участие в финансировании стартапа. Выход может происходить через продажу фирмы стратегическим инвесторам, через размещение акций компании на бирже (выход на IPO) и через частное размещение (продажа акций предприятия фондам прямых инвестиций). Венчурные фонды финансируют перспективные стартапы которые на начальной стадии роста, как правило, всегда демонстрируют стремительный рост, а к стадии выхода рост стартапа замедляется по сравнению с предыдущими стадиями, хотя сам бизнес становится более стабильным. Также одним из вариантов «выхода» и стартаперов и инвесторов может быть прекращение бизнеса и банкротство предприятия.

Необязательно, что каждый успешный стартап проходит все вышперечисленные стадии, бывает, что некоторые из них он просто «перескакивает», но более подробное описание гораздо лучше, чем упрощенное, так как оно дает лучшее понимание того, как развивается стартап компания.

Стартап – это не только возможность открыть свою компанию с минимальными вложениями и начать работать на себя, избавившись от повседневной рутины. Это не только

возможность неограниченного роста компании и ее дохода. Это возможность изменить мир, как это сделали Google и Facebook, Twitter и Skype.

УДК 334.784

Особенности оценки эффективности некоммерческих проектов

Аспирант Журкевич М.В.

Научный руководитель – Алексеев Ю.Г.

Белорусский национальный технический университет
г. Минск

Методология оценки инвестиций в проекты за последнее десятилетие получила большое развитие. Существует множество способов сравнения полученного дохода от вложенных средств, при различных формах полученной выгоды. За последнее годы специалисты и эксперты настолько привыкли к установившимся показателям оценки эффективности проектов, что потеряли их экономический смысл и увязку с самой сущностью проектов.

Проектные технологии в последнее время стали востребованы и некоммерческими организациями, так как являются для них одним из основных механизмов финансирования деятельности по некоммерческим проектам.

Однако организации и учреждения занимающиеся некоммерческой деятельностью слабо знакомы с проектной деятельностью, механизмами конкурсного финансирования, современного менеджмента и PR-технологиями. Укоренившиеся принципы «иждивенчества» тормозят развитие этих учреждений, заставляя бездействовать и ждать государственных средств под традиционные, зачастую неактуальные и отжившие формы работы, которые не приносят значительного эффекта и не решают насущных вопросов. В современных условиях потребность в овладении проектными технологиями становится жизненно необходимой.

Реализация некоммерческих проектов направлена на развитие социальных систем, институтов, социальных объектов, их свойств и отношений на основе социального предвидения, прогнозирования и планирования, являющихся значимой социальной потребностью. Прогнозируемые, моделируемые и конструируемые качества и свойства социальных объектов дают возможность управлять социальными процессами и являются выражением того социально нового, что характеризует тенденции социального развития. Сам проект для организаций и учреждений выступает как средство управления деятельностью в наиболее приемлемой, конкретной и выполнимой форме.

Для некоммерческих проектов наиболее важно отразить систему показателей эффективности. Показатели проекта позволяют точнее определить и разъяснить цель проекта и измерить его эффект. Универсальных критериев, которые однозначно подтвердили бы успешность того или иного социального проекта, достаточно мало.

Не менее важным аспектом некоммерческого проекта является финансовое обоснование. Финансовое обоснование тесно связано с источниками финансирования. Источниками финансирования некоммерческих проектов могут выступать конкурсные средства фондов, бюджетные поступления, благотворительные пожертвования; спонсорские отчисления, а также труд волонтеров и прочие, не запрещенные законом поступления.

Подходя к оценке некоммерческих проектов необходимо учитывать тип инвестора и значимость проекта для целевой группы или объекта. Оценка некоммерческих проектов должна включать как анализ финансовых, так и социальных результатов от реализации проекта, это в свою очередь значительно усложняет как процесс оценки, так и процесс управления такими проектами. Финансовые и социальные результаты некоммерческих проектов могут быть неоднозначными, что не позволяет сделать однозначный выбор в пользу того или иного проекта. В таких ситуациях в большинстве случаев на такой выбор оказывают влияние решения третьих лиц (государства, благотворительных фондов).