

РАЗВИТИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ СТАРТАПОВ

Буриштын В.Э., Кравцова В.В., Журкевич М.В.
Белорусский национальный технический университет
e-mail: 8501269@gmail.com

***Abstract.** Startup is the process of implementing a new project or launching a new product, which is characterized by starting a business from scratch, a high level of risk, uncertainty of financing, the need for rapid promotion of the project in the market, and a professional team. The main difference between a startup and an ordinary company is the innovative nature of the idea around which it is built. The beginning of work on any startup is the creation of its prototype. Next, the prototype turns into a full-fledged product, it transforms and develops, repeatedly scaling. The State Committee for Science and Technology of Belarus and the Ministry of Science and Technology of China in 2016 signed an agreement on the creation and organization of a joint center for the incubation of innovative projects. It is assumed that the center will support the scientific, technical and innovative activities of entrepreneurship and the youth start-up movement.*

В последние несколько лет такое явление, как стартап, стало достаточно популярным и часто обсуждаемым. Стартап – процесс реализации нового проекта или выводе на рынок нового продукта, для которого характерно начинание бизнеса с «нуля», высокий уровень риска, неопределенность финансирования, необходимость быстрого продвижения проекта на рынке, а также профессиональная команда. Еще 30 лет назад мало кто представлял себе возможность создания быстрого, но очень прибыльного бизнеса, цикл жизни которого не превышает и года.

Понятие «стартап» происходит от английского start up – «запускать», оно пришло к нам из США, а точнее из Силиконовой долины, где в настоящий момент находятся около 7 тыс. высокотехнологичных компаний, производящих продукцию сферы информационных технологий. Одна из первых стартап-компаний в Калифорнии была основана выпускниками университета Стенфорда Уильямом Хьюлеттом и Дэвидом Паккардом, она известна сейчас как успешный бренд Hewlett-Packard.

Главное отличие стартапа от обычной компании – это инновационность идеи, вокруг которой он строится. Началом работы над любым стартапом является создание его прототипа. Далее прототип превращается в полноценный продукт, трансформируется и развивается, многократно масштабируясь. Развитие стартапа традиционно делят на несколько стадий: 1) Посевная стадия (seed) – создание компании/проекта, формирование команды, проведение маркетинговых исследований, подготовка бизнес-плана; 2) Запуск проекта (start-up) – привлечение и обслуживание первых клиентов, продвижение на рынок механизмами рекламы и PR; 3) Этап роста (earlygrowth) – привлечение средств для дальнейшего развития компании, формирование постоянной команды, увеличение числа клиентов; 4) Этап расширения (expansion) – завоевание большего сегмента рынка, формирование базы постоянных клиентов, дальнейшее привлечение инвестиций; 5) Этап выхода (exit) – закрепление компании на рынке, размещение на фондовом рынке (IPO).

Отношения основателя стартапа с инвестором – это партнерство, которое в большинстве случаев ведет к взаимной выгоде. На сегодняшний день инвестициями в стартапы занимаются бизнес-ангелы, венчурные фонды и гранты государства. Венчурные фонды – это инвестиционные фонды, нацеленные на работу с инновационными предприятиями и проектами. Они вкладывают средства в ценные бумаги или доли предприятий с ожидаемой высокой прибылью. Венчурные фонды также вкладывают в молодые и перспективные начинания средства своих вкладчиков, например, деньги страховых компаний, пенсионных фондов, частных лиц и так далее, а также финансируют проекты обладающие

высокой или средней долей риска, но при этом с неплохим потенциалом доходности. А что касается бизнес-ангелов – это индивидуальные инвесторы, которые самостоятельно определяют объект инвестирования и вкладывают в него свои собственные средства. Существуют также биржи для стартапов и организаций, финансирующие стартапы.

Одним из наиболее эффективных инструментов поддержки и развития предпринимательства является создание бизнес-инкубаторов, поскольку именно бизнес-инкубатор дает возможность заложить основы новой генерации субъектов малого предпринимательства и поддержать уже действующих предпринимателей. Госкомитет по науке и технологиям Беларуси и Министерство науки и техники КНР в 2016 году подписали соглашение о создании и организации деятельности совместного центра по инкубированию инновационных проектов. Предполагается, что центр будет оказывать поддержку научно-технической и инновационной деятельности предпринимательства и молодежного стартап-движения. Новый субъект инновационной инфраструктуры планируется создать на базе Белорусского национального технического университета и Китайско-белорусского индустриального парка "Великий камень". В его структуру входят стартап-центр, экспертный совет, коворкинг-центр и лаборатория быстрого прототипирования (FABLAB).

Стартапы можно классифицировать по степени наукоемкости: 1) Стартапы, основанные на высоких технологиях: бизнес, построенный на новейших научных открытиях, может быть очень доходным. Но чтобы запустить его, требуется серьезное финансирование, которое могут обеспечить только крупные инвесторы; 2) Традиционные стартапы: на самом деле, чтобы открыть успешный бизнес, не обязательно создавать инновационную идею. Некоторые стартапы формировались на базе нехитрых, легко реализуемых идей, и в результате сделали своих создателей состоятельными людьми.

Согласно классическому определению, стартап – это предприятие, созданное для поиска эффективной и масштабируемой бизнес-модели. Чаще всего стартапы появляются в сфере высоких технологий, потому что наибольшим потенциалом для масштабирования обладает интеллектуальная собственность – патенты, товарные знаки, авторские права и т.д. Концепция авторских прав заключается в том, что автор изобретения имеет ряд прав на него.

Авторские права – самый очевидный способ оформления интеллектуальной собственности без участия государства. Автор имеет право на коммерческое использование изобретения (продажу, копирование, исполнение за деньги — словом, любое получение прибыли); личные, неотчуждаемые права на него, которые нельзя передать даже при желании.

Патентное право по сравнению с авторским имеет иной механизм защиты. Патентное право требует конкретного работающего усовершенствования, то есть распространяется на содержание, а не на форму. Необходима регистрация для юридической защиты: если создатель зарегистрировал (запатентовал) свое изобретение, то он всегда будет считаться правообладателем независимо от притязаний других лиц. Кто первым внесет данные в реестр, тот и будет абсолютным владельцем патента.

Развить стартап правильно возможно только при знании теории, что обеспечит правильное и устойчивое развитие. Это актуально на сегодняшний момент, поскольку все большее количество людей желает развивать собственный бизнес, а не становиться наемным работником.

Литература

1. Янковский Р. М. Закон стартапа. – М.: Стартап, 2017. — 196 с.
2. Чернов В.А. Инвестиционный анализ: учебное пособие. – Издательство: Юнити-Дана, 2012.
3. Крувшиц, Лутц. Финансирование и инвестиции в стартапе. Перевод с немецкого под общей редакцией В.В. Ковалёва. – Мн.: 2006.
4. Аверченков В.И., Ваинмаер Е.Е. Инновационный менеджмент: учебное пособие для вузов. – Издательство: ФЛИНТА, 2011.