

# Стартапы

Першин Дмитрий Сергеевич

**Аннотация:** в статье в ознакомительном формате дана характеристика понятия стартап и его видов. Рассмотрены этапы развития стартапов и источники их финансирования. Вопрос «Стартапы в IT-индустрии» - это один из наиболее перспективных и доступных способов продвижения своих проектов и привлечения сторонних источников финансирования для молодых и амбициозных IT-компаний, представлен в статье в формате методики/рекомендаций по их становлению и развитию.

## 1. Стартап - понятие и виды

Стартап (от англ. startup startup, буквально - «стартующий») - компания с короткой историей операционной деятельности. Это коммерческий проект, основанный на какой-либо идее и требующий финансирования для развития. Основная цель любого стартапа - быстрое развитие и получение прибыли. В качестве основы деятельности используются новейшие технологии, новые бизнес-модели, которые ещё никем и нигде раньше не опробованы.

«Стартапами» сегодня обычно называют IT-компании, которые выходят на рынки с новыми технологиями или высокотехнологичными услугами/товарами, на которых пока нет установленных «правил игры» и «игроков», но есть ажиотажный спрос или интерес к оказываемой услуге или товару (так называемые «интернет-проекты»), или новое дело. Но это далеко не так.

Стартап - это не любой новый бизнес и не интернет-проект. Его суть в поиске воспроизводимой и обязательно масштабируемой бизнес-модели и источников прибыли, а также в развитии проекта с нуля. Обычные компании используют модели бизнеса, которые уже существуют, они просто приспособливают их под себя, заранее понимая, как будут зарабатывать деньги. А стартапы ищут новые модели [1].

Наиболее полное определение этого явления дал Стив Бланк, предприниматель и профессор Стэнфорда, Беркли и Имперского колледжа: «Временная организация, созданная для поиска бизнес-модели, которая является повторяемой и масштабируемой». Слово «start-up» фактически означает новый проект или новую компанию. Это первоначальная стадия развития любого технологического нововведения, которое существует только на уровне идеи. В дальнейшем эта идея

развивается, привлекаются инвесторы, и начинается стадия практического преобразования в реальный продукт.

Стартапы в настоящее время широко востребованы и используются в IT-технологиях (агрегаторы, приложения и порталы), довольно часто создаются в торговле (маркетплейсы, интернет-магазины и др.), финансовых и платежных технологиях, медицине, в образовании, сфере обслуживания, развлечений и досуга. В России стартапы наиболее распространены и используются в социальной сфере, сфере услуг, развлечений и досуга.

Основные характеристики стартапа:

- Вновь созданный коммерческий проект, связанный с продвижением новой высокотехнологичной идеи и новой бизнес-модели, направленный на получение высокой прибыли.
- Над созданием и развитием идеи, бизнес-модели работает небольшая группа молодых единомышленников-профессионалов (группа разработчиков-новаторов) всего в несколько человек (стартаперы).
- Основанная особенность проекта - его высокотехнологичность и новизна. Секреты и новый взгляд на уже известные технологии являются источником получения высокой прибыли от проекта.
- Задача стартапа - существенное упрощение и улучшение качества жизни человека за счет совершенствования конкретных его аспектов, чем и объясняется привлекательность проекта и повышенный спрос на результаты его внедрения.
- Возможность быстрого роста бизнес-модели проекта, ее масштабирования и повтора.
- Отсутствие финансовых ресурсов на начальном этапе для воплощения и развития коммерческого проекта.

Стартапы по технологичности и наукоемкости можно условно разделить на два направления:

- Startup на основе разработки и внедрения новых бизнес-моделей за счет создания новых технологий, технических инноваций, высокотехнологичных услуг/товаров. Это разработка и внедрение нового технологического решения, которое никогда и никем не применялось - инновационные стартапы. К ним можно отнести интернет-проекты, например, такие как социальная сеть «Facebook», онлайн-энциклопедия «Википедия» и др.

- Startup на базе разработки и внедрения новых бизнес-моделей путем внедрения инновационных идей и технических инноваций в отраслевые виды бизнеса (переработка идей): традиционные стартапы. Например, McDonald's стал типичным стартапом, создатели которого в свое время нашли инновационную идею - ресторанный франчайзинг, интернет-магазины Ozon, Amazon и др.

Стартапы по степени риска вложений и влияния на рынок товаров, работ и услуг можно разделить на три условных вида [2]:

- Startup качественные копии - наименее рискованная ниша использования стартап-проекта, где не нужно ничего придумывать, а просто делать полную копию и адаптировать под свой рынок. Все крупные соцсети рунета пришли к успеху через этот принцип;
- Startup агрессивные новички - модель, в которой на развитый, популярный рынок приходит молодой проект и начинает вытеснять старожил данного бизнеса. Зачастую это реализуется через демпинг - продажа услуг/товаров по заниженным ценам;
- Startup неожиданно сильные проекты - самая уникальная, но рисковая модификация, опережающая по доходности остальные виды стартапов. Инвесторы и разработчики этого проекта выигрывают позиции на рынке благодаря новаторским предложениям.

Главные составляющие успешного коммерческого стартап-проекта:

- высокая рентабельность идеи стартапа;
- уникальность бизнес-модели;
- актуальность и востребованность у потребителей;
- объективная оценка рисков;
- привлекательность для инвесторов.

## **2. Этапы развития стартапов и источники их финансирования**

Каждый стартап в своем развитии от идеи до масштабирования и захвата значимой доли рынка проходит несколько этапов. К основным этапам, которые проходит стартап-проект, относят:

- Problem/Solution Fit - подтверждение проблемы и того, что предлагаемый продукт ее решит (формирование идеи);

- Minimum Viable Product (MVP) - разработка рабочего прототипа с минимальным функционалом для решения проблемы; выпуск альфа-версии и тестирование ее недочетов (становление проекта);
- Product/Market Fit - закрытая бета-версия продукта, подтверждение, что у продукта есть рынок сбыта (раннее развитие проекта);
- Scale - открытая бета-версия и выпуск потребительской версии продукта, масштабирование бизнес-модели (расширение проекта);
- Maturity - переход от стартапа к бизнесу (зрелость).

Перед запуском идеи в работу ее автор (группа авторов) должны прежде всего определиться с тем, что будет со стартапом после того, как будут привлечены инвестиции для воплощения идеи и завершения развития бизнес-модели. Exit Stage или выход стартапа - это заключительный этап развития. Есть несколько его вариантов завершения стартап-проекта:

- переход в форму традиционного бизнеса;
- продажа доли инвесторов;
- запуск на фондовом рынке.

Данная информация особенно важна для потенциальных инвесторов, чтобы понимать риски и рентабельность вложений. Инвесторы, получив прибыль от успешной реализации проекта, либо сохраняют свою долю в нем, чтобы иметь пассивный доход в будущем, либо продают ее. То, как будет делиться полученная прибыль, обсуждается заранее.

**Таблица 1. Источники финансирования развития Startup проектов**

| № п/п | Источник финансирования  |
|-------|--|
| 1     | Личные средства стартаперов, разработчиков проекта   |
| 2     | Привлечение средств физических лиц (родственники, друзья, коллеги)   |
| 3     | Кредиты банков   |
| 4     | Частные инвесторы (меценаты и юридические лица)  |
| 5     | Государственные средства, в том числе: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ субсидии на открытие бизнеса или государственная финансовая поддержка</li> </ul> |

| № п/п | Источник финансирования  |
|-------|--|
|       | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ помощь структур, направленная на оказание юридической, организационной и других видов помощи (бизнес-инкубаторы, технопарки и др.)</li> <li>▪ региональные программы поддержки предприятий малого бизнеса и стартап-проектов</li> </ul> |
| 6     | Венчурные фонды  |
| 7     | Краудфандинг   |
| 8     | Гранты   |

### 3. Стартапы в IT-индустрии

Информационные технологии давно стали частью бизнеса и жизни людей, уже на наших глазах происходит глубокая цифровая трансформация. Внедряется новое поколение технологических решений, многие из которых связаны между собой: например, обработка «больших данных», использование искусственного интеллекта, распределенные вычисления и хранилища данных. Перспективные цифровые решения внедряет как вновь создаваемый бизнес (стартапы), так и бизнес с многолетней историей [3]. Стартап в любой сфере деятельности - это риск, в том числе и в IT-индустрии, где также нет никаких гарантий успешности проекта, ибо конкуренция в этой сфере не дает времени на то, чтобы расслабиться. Решая вопрос об организации успешного, по расчетам стартаперов, нового проекта в IT-сфере, уже как минимум нужно:

- владеть инновационной /новой технологической идеей;
- иметь представление о том, как вести проект, развивать его и конкурировать с себе подобными в данной области деятельности.

Базовая основа стартап-проекта для создания чего-то нового в IT - это активный спрос. Это значит, что продукт должен быть нужным и востребованным. Но фундаментом проекта всегда является новая технология или инновационная технологическая идея. Чем более она оригинальна и уникальна, тем успешнее будет ваше дело. Большинство стартапов проваливаются именно из-за неудачной

первоначальной идеи. Так происходит, когда команда придумывает ненужный продукт или не может сделать его привлекательным для рынка.

Для стартапов в IT-бизнесе сегодня характерны два основных момента:

- Положительный - политика современных инвесторов по отношению к IT-стартапам и их идеям положительная. Большинство инвесторов стараются вложить капитал по максимуму, боясь пропустить новый Apple или Google, которые в свое время завоевали первенство в IT-технологиях.
- Отрицательный - процент успешности IT-стартапов довольно низкий, хотя если он становится успешным, то приносит значительный доход.

Тем не менее, результаты коммерческих стартап-проектов по внедрению новейших информационно-технических технологий, в их числе и IT-технологий, сегодня являются привлекательными не только для пользователей, но и для инвесторов, обеспечивая их новыми возможностями эффективного вложения финансовых средств или способом максимально эффективного развития основного бизнеса [4].

Для молодых и амбициозных IT-компаний Startup - это один из наиболее перспективных и доступных способов продвижения своих проектов и привлечения сторонних источников финансирования для дальнейшего развития. Однако важно понимать, что даже гениальная идея - это еще не стартап. Пока она не начала привлекать аудиторию и приносить деньги - то инвестора, скорее всего, не убедить. Без работающего прототипа продукта идти к инвестору практически не имеет смысла. Инвесторы - люди, которые отвечают за свои вложения репутацией и карьерой. И они не видят смысла в таком огромном риске: вкладывать в проект и команду, которые еще не доказали свою состоятельность.

Начало продвижения своей идеи для доведения ее до уровня перспективного стартапа для новичка и молодой инициативной группы - это образовательные программы, бизнес-инкубаторы, преакселераторы, хакатоны, конкурсы, тематические выставки различного уровня и др. Они позволяют найти команду единомышленников, получить обратную связь, набраться опыта и сконвертировать «голую» идею в перспективный коммерческий проект. Также на уровне региональных программ развития малого и среднего бизнеса и продвижения стартапов предоставляются неплохие возможности начинающим стартаперам для получения первоначального опыта и поддержки в развитии идей. Все это является «начальной» школой, которая на старте будущего проекта может дать практический опыт в продвижении идеи,

возможность оценить силы свои и будущих конкурентов, посмотреть на себя «со стороны» и получить реальную оценку актуальности и востребованности проекта в сравнении с подобными.

Несколько советов молодым и начинающим стартаперам на основе рекомендаций опытных экспертов (В. Баймурзин) в части принятия решения о целесообразности начала работы над инновационной (технологической) идеей в рамках стартап-проекта:

- Просчитайте показатель коммерческой привлекательности вашей IT-идеи, используя имеющиеся формы расчетов экономической оценки IT-проектов. При положительном результате показателя коммерческой привлекательности проекта перейдите к следующему этапу.
- Проведите юридическую экспертизу идеи стартапа-проекта сразу у нескольких независимых друг от друга юристов. Это даст возможность узнать, есть ли у проекта законодательные препятствия, не ограничивает ли он чьи-либо права, реально ли собрать юридические документы, необходимые для работы.
- Взгляните на проект со стороны. Изучите мнение об идее проекта от нескольких человек, к мнению которых вы готовы прислушаться. Презентуйте этим людям идею стартапа и определитесь с их мнением о его рисках, перспективах и сложностях. Выпишите ключевые тезисы, обобщите нюансы, которые вы пропустили и не учли.
- Прислушайтесь к внутреннему голосу и попробуйте честно себе ответить: готовы ли вы заниматься проблемным стартапом? Пугает ли вас отсутствие заработка? Есть ли желание бросить и не начинать? Решение за вами.

В стартапах всегда всё сложнее, чем кажется на первый взгляд, и не все стартап-проекты становятся востребованными и успешными. Поэтому опытные стартаперы советуют довести идею до приближённого к конечному виду, протестировать ее в необходимых условиях и только тогда, когда имея фундамент для презентации проекта, заниматься исключительно только им [6]. Когда же у стартап-проекта появились первые операционные признаки существования (клиенты, договоры, платежи), настало время официально его зарегистрировать. Для чего участникам проекта необходимо:

- Определиться в количестве учредителей и распределить доли между участниками проекта.

- Определиться с бизнес-моделью - определить отрасль деятельности по статистике и организационно-правовую форму собственности проекта Startup (Самозанятый, Индивидуальный предприниматель (ИП), Общество с ограниченной ответственностью (ООО), Акционерное общество (АО).

И соответственно пройти процедуру регистрации ИП или юридического лица. Юридическая регистрация проекта является началом официальной работы по прототипированию продукта, привлечению клиентов и получению оплат и, конечно, это уже показатель наработки определенного «портфеля» для выхода на солидного инвестора и дальнейшего продвижения проекта.

Сегодня современная маркетинговая технология продвижения и продаж в интернете не оставили в стороне сферу Star-tup. В последнее время стала использоваться система продвижения Star-tup проектов и в интернете на так называемых «биржах» стартапов [5]. Биржа стартапов формируется на базе интернет-площадки, где частные и юридические лица размещают свои идеи, проекты, а инвесторы могут вкладывать средства в развитие этих проектов (Napartner, Startupnetwork, Planeta, Kickstarter, Indiegogo и др.). Биржи стартапов - это как магазин по инвестициям в новые проекты. Платформы (биржи) отличаются друг от друга направлениями деятельности, схемами получения прибыли.

И в заключение. Сейчас, когда внедряются новые форматы технологических решений развития экономики и общества, молодое поколение обусловлено быть нацеленным на генерацию идей в области IT. Сегодня - это самая развивающаяся ниша предпринимательской деятельности, где реально продвинуться профессионально целеустремленным со здоровыми амбициями молодым людям, где есть возможность «стартовать с нуля» с инновационной идеей, и создать что-то свое новое, успешное. Но какой бы не была перспективной эта идея на первый взгляд, важно устоять на «ногах» на этапах ее становления.

### Литература

1. Стартап. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Стартап>.
2. Стартапы в IT. <https://www.sviaz-expo.ru/ru/articles/2016/startapy>.
3. 20 идей для IT-стартапа. <https://viafuture.ru/katalog-idej/idei-dlya-it-startapa>.
4. Как вложить деньги в стартап через Биржи Стартапов. <https://equity.today/kak-vlozhit-dengi-v-startap-birzhi-startapov.html>.

5. Что такое стартап и как развить его в успешный бизнес. <https://trends.rbc.ru/trends/innovation/60ab6bc69a7947711da48a97>.
6. Как проверить идею IT-стартапа: инструкция для будущих программистов - фаундеров.  
[https://skillbox.ru/media/code/kak\\_proverit\\_ideyu\\_it\\_startapa\\_instruktsiya\\_dlya\\_budushchikh\\_programmistov\\_faunderov](https://skillbox.ru/media/code/kak_proverit_ideyu_it_startapa_instruktsiya_dlya_budushchikh_programmistov_faunderov).

### Выходные данные статьи

Першин Д.С. Стартапы // Корпоративные информационные системы. – 2018. – №2 – С. 1-9. – URL: <https://corpinfosys.ru/archive/issue-2/124-2018-2-startup>.

### Об авторе



**Першин Дмитрий Сергеевич** - инженер по технической поддержке корпоративных информационных систем. Принимал участие в проектах по развертыванию и поддержке информационных систем в крупных ИТ-компаниях как государственных, так и коммерческих. Имеет более чем 10-и летний опыт работы с ITSM системами и системами виртуализации. Адрес контактной электронной почты: [mail@corpinfosys.ru](mailto:mail@corpinfosys.ru).