**СТАРТАП В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ: КОНЦЕПЦИИ, ТЕНДЕНЦИИ, ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ**

**Лавникевич В.О.**, специальность 1-26 02 01 « Бизнес-администрирование»

Научный руководитель - Шкутько О. Н., канд. экон. наук, доцент

В наше время, актуальным вариантом начинания собственного дела являются стартапы (стартап-проекты). Появился этот термин в США, в 1939 году, когда бывшие в то время студенты Стэнфордского университета Дэвид Паккард и Уильям Хьюлитт (основатели компании Hewlett-Packard),на тот момент работали над своим проектом, который назвали стартапом (от англ. start-up – стартовать, запускать). Но термин «start-up» так и не приобрел своего единственного и правильного определения. Для одних – это начало своего бизнеса, для других – IT-проекты.

Одними из наиболее известных и удачных стартапов являются: социальная сеть Facebook; Wikipedia, Youtube; Twitter; Instagram и др.

Сущуствует 5 стадий в развитие стартапов:

1. посевную стадию (seed stage): на данной стадии проверяют идею на жизнеспособность, изучают рынок, составляют бизнес-план;
2. стадию запуска (startup stage): запуск и первоначальный период работы;
3. стадию роста (growth stage): стартап имеет устойчивое положение на рынке и движется к завоеванию ниши, которая была намечена на стадии написания бизнес-плана;
4. стадию расширения (expansion stage): стартап уже выполнил, или приблизился к выполнению бизнес-плана на первичном целевом рынке и начинает расширять границы за счет завоевания других рынков;
5. стадию «выхода» (exit stage) под которой понимается выход из проекта – частично, либо полностью – бизнес-ангелов и венчурных инвесторов, ранее принимавших участие в финансировании проекта [1].

Выделяют несколько концепций развития стартапов:

Концепция «Развития клиента», которая требует от компании полностью сосредоточиться на том, кто ее клиент и чего он хочет. Стартап, руководствующийся данной концепцией, должен начинаться с исследования: кто же на самом деле его клиент, кому может быть интересен этот продукт или идея? И затем эти гипотезы нужно быстро проверять в реальном взаимодействии с будущими клиентами [2].

Концепция «Экономичного стартапа» может заметно сократить риски создания нового предприятия. Согласно ей, экспериментирование предпочтительнее подробно продуманного плана, изучение отзывов потребителей на продукт стартапа ­ предпочтительнее интуиции, а разработка продукта короткими циклами (итерациями) предпочтительнее традиционного следования заранее подготовленному плану. Этой концепции всего несколько лет, но лежащие в ее основе идеи («минимально жизнеспособный продукт» и «резкий поворот, приводящий к изменению стратегии и бизнес-модели») быстро прижились в мире стартапов [3].

Одним из важных факторов в любом стартапе является финансирование. Рассмотрим несколько источников финансирования стартапов:

1. **Личные инвестиции:** Личные инвестиции это собственные сбережения владельца стартапа, которые часто используются на начальной стадии стартапа во время его тестирования.
2. **Инвестиции членов семьи или друзей;**
3. **Гранты;**
4. **Краудфандинг:** Когда речь идет о небольшом стартапе, то можно воспользоваться краудфандингом. Существуют различные сайты, где владелец стартапа представляет свой проект широкой публике, объясняет его значимость и обещает небольшие призы тем, кто внесет деньги на развитие. Деньги может дать любой человек из любой точки мира в любом количестве – от одного доллара до нескольких тысяч;
5. **Венчурные фонды** **(от англ. venture – «рискованное предприятие»):** Несомненные плюсы венчурных фондов – это использование «умных» денег, а также отсутствие интереса в дивидендах от проекта. Правда, ждать решения о том, получит ли стартап финансирование или нет, иногда приходится в течение длительного времени. Работая с фондом, надо быть готовым к тому, что прибылью придется делиться (в первом раунде доля венчурного фонда будет составлять в среднем 30–45%), а свобода деятельности – лимитирована: отчитываться придется за каждое действие;
6. **Бизнес-ангелы:** Одна из перспективных возможностей, которая сейчас есть у белорусов – поддержка бизнес-ангелов. Бизнес-ангелы - это физические и юридические лица, которые имеют возможность вкладывать средства в сторонние проекты[4].

В Беларуси одним из таких сообществ бизнес-ангелов и венчурных инвесторов является «Бавин»[5]. Целью сообщества является значительное увеличение количества и качества малых технологических бизнесов, претендующих впоследствии на получение инвестиций бизнес-ангелов и венчурных инвесторов.

Развитие стартапов имеет свои определенные тенденции, так в 2014 году, можно выделить следующие закономерности в своем развитии: Использование интернета в работе (Это дает свободу в передвижении, возможности привлечения в проекты новых людей со всех уголков мира);

активное использование различных социальных сетей в целях продвижения своей идеи; большинство проектов ориентируются на создание мобильных приложений для смартфонов, т.к. ниша смартфонов сейчас активно развивается и требует большого количества качественных и инновационных приложений для пользователя; в нише стартапов намечается тенденция привлечения в свои проекты специалистов из крупных корпораций. Профессионалы стали больше ориентироваться на свободную и интересную работу в проектах, чем на стабильность в крупных компаниях [6].

Стартап-движение развивается, интерес с каждым годом к нему все растет и растет. Безусловно, для создания успешного стартапа нужна инновационная идея, просчитанный бизнес-план и надежный источник финансирования. В Республике Беларусь развивается венчурная деятельность, проводятся стартап- и инвест-уикэнды, государство поддерживает и стимулирует реализацию инновационных проектов – все это дает возможность молодым людям реализовать свои бизнес-идеи. Для достижения успеха основателю стартапа необходимо грамотно и рационально организовать все процессы, сформировать рабочую команду и быть готовым преодолевать любые сложности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Смирнов, С. Стартап как он есть /С. Смирнов// Журнал «Наука и жизнь» [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://www.nkj.ru/news/23261. – Дата доступа: 13.04.2014
2. Продукт – ничто, клиент – все [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://goo.gl/MHjryk/. – Дата доступа: 13.05.2014
3. Блэнк, С. Бережливый стартап /С. Блэнк// Журнал «Журнал HBR-Россия» [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://hbr-russia.ru/upravlenie/strategiya/a11618/. – Дата доступа: 13.05.2014
4. Морозова, К. Как различается финансирование стартапов в России и на Западе /К. Морозова// Издание о стартапах [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://goo.gl/C0iOOl/. – Дата доступа: 13.04.2014.
5. О БАВИН // Общественное объединение «сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН» [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://bavin.by/. – Дата доступа: 13.04.2014
6. Основные тенденции стартапов в 2014 году [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://goo.gl/0u2Juo/. – Дата доступа: 13.05.2014