

## ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ СТАРТАПАМИ

*В данной научной статье подробно рассмотрен вопрос деления прав собственности в стартапе. Помимо этого, сформулированы основные правила деления стартапа, которыми могут руководствоваться его создатели. Приведены примеры использования данных методов на практике в современных стартапах. Обоснована важность и актуальность темы научной работы.*

**Ключевые слова:** стартап, доли в стартапе, кофаундер, инвесторы, фреймворк, логистические стартапы

В современном мире в период масштабного развития коммерческой деятельности различные бизнес-проекты, в частности, стартапы являются очень популярными и широко используемыми. Стартап, как и любой другой бизнес-проект, представляет собой деятельность, направленную на получение прибыли, что и делает процесс его освоения привлекательным.

Само название слова стартап произошло от английского словосочетания «start up», что в переводе означает – запускать. Стартапом называют только что запущенный проект или тот, что находится в процессе запуска. Однако обязательным условием является наличие бизнес-идеи. При этом подразумевается, что новый проект испытывает некую потребность в финансовых средствах для его реализации, продвижения и дальнейшего развития.

Стартап – это любое бизнес-начинание, соответствующее данному понятию, независимо от сферы деятельности. Конечной целью совершенно любого стартапа являются деньги. В будущем стартап может стать успешно работающим доходным бизнесом или выгодной продажей более крупным игрокам рынка. Это зависит уже от создателей самого стартапа. Кто-то хочет получить свои миллионы от Google, кто-то и сам не прочь стать Google. Конечно, важна идея, самовыражение, амбиции – не без этого. Но в итоге, если не верить, что стартап может стать успешным и в будущем принесет миллионы, то и начинать не стоит. В дальнейшем данная научная работа будет посвящена тому, как делить доли в стартапе между его основателями.

В традиции стартапов принято брать в долю всех участников проекта, работающих с первого дня его основания. Но как делить баснословные доходы, если они будут? Самое первое решение, приходящее на ум – поделить поровну. Таким образом, если над стартапом работало четыре человека, то каждому достанется по 25 %. Справедливо? Не очень.

У американцев есть отличная поговорка про курицу и свинью, которая звучит следующим образом: «A chicken is involved with breakfast, but a pig is committed». Здесь идет речь о яичнице с беконом на завтрак, для приготовления которого требуется некоторое усилие от курицы (снести яйцо и жить себе спокойно дальше), в то время как свинье придется принести куда более существенную жертву. Так же и в бизнесе: некоторые участники проекта выполняют работу достаточно формально и потом наблюдают за результатами, другие же несут принципиально большие риски и вкладываются в дело сильнее. Поэтому, чтобы избежать подобных ситуаций в будущем, давайте сейчас определим основные правила деления любого стартапа.

**Правило № 1.** Ни в коем случае не делите стартап поровну! Представим, вы поделили стартап 50/50. Через некоторое время из этого может выйти следующее:

- в итоге бизнесом управляете вы один;
- ваш кофаундер (соучредитель) покинет проект;
- вы покинете проект;
- могут возникать различные споры и несогласия касательно принятия решения, что очень не любят инвесторы.

В результате может сложиться ситуация, изображенная на рис. 1.

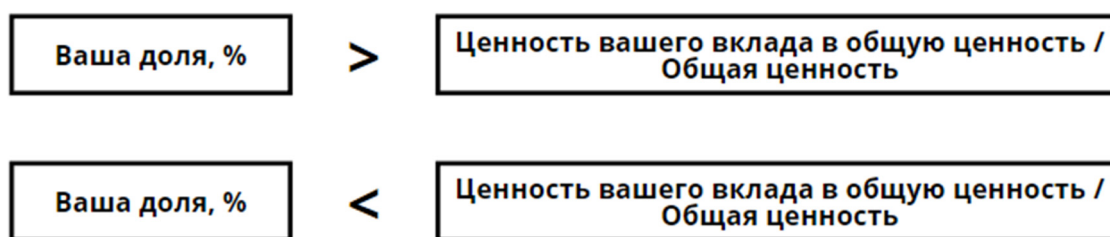


Рис. 1. Возможные варианты исхода при делении стартапа поровну

*Правило № 2.* Данное правило гласит, что: «Ты получаешь в жизни не то, что заслужил, а то, на что договорился». Делить доли в стартапе нужно по так называемым «венчурным понятиям».

Таким образом, должен быть некий фреймворк (подробное, пошаговое описание того, что нужно делать для получения результатов в процессе решения определенной задачи), при котором:

- если вы внесли 50 % вклада в общее дело, то получите 50 % компании;
- если вы внесли 20 % вклада в общее дело, то получите 20 % компании;
- если вы внесли 12,7 % вклада в общее дело, то получите 12,7 % компании.

Формула расчета доли в стартапе представлена на рис. 2.

$$\text{Ваша доля, \%} = \frac{\text{Теоретическая ценность вашего вклада}}{\text{Теоретическая ценность общака}}$$

Рис. 2. Формула расчета доли в стартапе

При этом важно помнить, что нужно учитывать только «рискованный вклад», например, если вы вложили деньги в рекламу (потратили на общее дело, а не отдали в долг), то это рискованный вклад. Если же вы отдали что-то в долг, то это нельзя считать рискованным вкладом.

Помимо первых двух правил следует выделить главное: делить доли в стартапе нужно еще на берегу по устным или письменным договоренностям, пока ничего не оформлено по документам.

Однако после ознакомления с теорией возникает вопрос: «А как рассчитать ценность вклада каждого кофаундера?». Это достаточно сложно, но не невозможно.

Каждый кофаундер, делая что-либо на благо стартапа, таким образом, проделывает какую-то определенную работу. И вот здесь необходимо прибегнуть к понятию учета сложности. Ведь глупо делить доли только лишь по количеству выполненной работы. Нужно также учитывать ее сложность. Для этого вводится некий коэффициент, который сначала равен единице. Эта единица есть самая стандартная, чаще всех встречающаяся работа. Затем путем обсуждения для других работ делаются весовые коэффициенты. Суть всего этого заключается в следующем: если все хотят эту работу – коэффициент снижается, если это никто не хочет делать – коэффициент повышается, пока не появятся желающие.

Итак, по мере выполнения каждым кофаундером каких-либо работ, он получает баллы. Затем, когда дело доходит до деления долей в стартапе, учитываются эти набранные баллы. Процентная доля баллов каждого соучредителя от общего количества баллов всех соучредителей равна его процентной доле в стартапе.

В заключение выделим несколько примеров современных логистических стартапов, которые стали успешными именно благодаря организации управления, основанной на использовании изложенных в данной научной работе правил. К таким стартапам можно отнести: HUBBIG, Trans CTRL, OrderAdmin, ItsMyCargo.

*HUBBIG* – это хорватская платформа, которая создана для изменений как в доставке полными контейнерами (FCL), так и в транспортировке «сборных» контейнеров (LCL). Предоставляет

возможность выбора всех дополнительных услуг, связанных с импортом и экспортом, всего в одном месте. Транспортные услуги включают в себя морской, автомобильный, железнодорожный и воздушный транспорт. Решение с поддержкой искусственного интеллекта помогает найти наиболее эффективное с учетом вида транспорта, времени доставки, безопасности, затрат и гарантий отслеживания отгрузки.

*Trans CTRL* – это венгерский стартап с программным решением в области экспедирования грузов, обеспечивающим полную прозрачность и контроль в режиме реального времени для всех участников, участвующих в выполнении цепочки поставок. Система Trans CTRL предлагает автоматический анализ проблем, более эффективное планирование ресурсов, предсказуемое прогнозирование событий и меньшее количество ошибок и штрафов за выполнение. Компания привлекла 484 тыс. евро с помощью инвестиционного фонда Hi ventures Investment Fund.

*OrderAdmin* разрабатывает автоматизированную систему управления складом, упаковкой и отгрузкой продукции для малых и средних предприятий. Более 150 интернет-магазинов на рынке СНГ используют платформу для обработки до 60 000 посылок ежемесячно, а более 500 пользуются услугами расчета доставки, предлагаемыми болгарским стартапом.

*ItsMyCargo* помогает экспедиторам, NVOCC (организаторам перевозок сборных грузов), линейным агентам и перевозчикам использовать технологии в своей повседневной деятельности. Немецкое решение повышает эффективность канала продаж и гарантирует высокие стандарты защиты данных, подтвержденные рейтингом SSL A+.

На основании вышеизложенных примеров можно сделать вывод о том, что на успешность совершенно любого стартапа, при этом не только логистического, влияет множество различных факторов. Создавая стартап, основатели сталкиваются с необходимостью принимать различные решения: в области рынка, продукта, финансов и т. д. Возникает соблазн поставить эти решения выше решений о том, как распределить права собственности среди всех участников и структурировать саму команду. Зачастую именно эта ошибка приводит к краху стартапов еще на самом этапе их создания. На этом основании можно сделать вывод о важности темы данной научной работы и важности соблюдения изложенных правил в реальной жизни при ведении любого бизнеса.

#### **Список использованных источников**

1. Как распределить доли в бизнесе и стартапе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://biznespark.by/kak-raspredelit-doli-v-biznese-i-startape/>. – Дата доступа: 30.09.2022.
2. Распил стартапа. Калькулятор Деммлера [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habr.com/ru/company/poido/blog/106867/>. – Дата доступа: 01.10.2022.
3. Расчет коэффициента трудового участия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://assistentus.ru/oplata-truda/koefficient-trudovogo-uchastiya/>. – Дата доступа: 04.10.2022.
4. 15 «прорывных» транспортных и логистических стартапов в Центральной и Восточной Европе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ecomhub.ru/startup-central-eastern-europe-logistics/>. – Дата доступа: 07.10.2022.