

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СТАРТАП ПРОЕКТЫ

Гриценя А.С., студентка 3 курса

Научный руководитель – Солодовников С.Ю., д. э. н.

Белорусский национальный технический университет

г. Минск, Беларусь

Слово «стартап» появилось в США 1939 году и изначально упоминалось только в области информационных технологий. В последующем рамки расширились и стартапами стали называть не только информационные проекты, но и любые недавно созданные организации. Следовательно, стартапом является только что созданная компания, находящаяся на стадии развития и строящая свой бизнес либо на основе новых инновационных идей, либо на основе только что появившихся технологий. Часто под стартапом подразумевают интернет-сайты, которые отличаются от друг друга чем-то особенным. Четкого временного промежутка, в течение которого фирму можно назвать стартапом, нет. Рамки варьируются от пары недель до нескольких месяцев. В дальнейшем, независимо от судьбы проекта, он перестает быть стартапом. Наиболее успешными примерами стартапов считают корпорации Google, Microsoft, Apple и др. Это уже не просто интернет-сайты, а крупнейшие корпорации, которые когда-то начинали с простой идеи и воплощались в жизнь простыми людьми.

Стартап имеет основные характерные признаки: а) создание нового продукта; б) наличие бизнес-идеи; в) молодость создателя стартапа; г) команда, работающая за идею; д) недостаток финансирования.

Существует несколько классификаций видов стартапов. По уровню наукоемкости различают высокотехнологичные стартапы; стартапы, не требующие высоких технологий [1].

В своём развитии стартап проходит 5 стадий: посевную стадию (seed stage), стадию запуска (startup stage), стадию роста (growth stage), стадию расширения (expansion stage) и стадию «выхода» (exit stage).

Ежегодно создается огромное количество бизнес-проектов. Но только малая их часть переживает начальный этап и продолжает

успешно развиваться в дальнейшем. Большинство молодых компаний прекращают деятельность уже в первый год существования. Универсальной формулы, которая бы смогла принести успех абсолютно любому проекту не существует. Во-первых, в любой сфере действуют свои правила и законы. Во-вторых, внешние условия стремительно меняются, и под них нужно уметь вовремя подстроиться. Однако можно с уверенностью сказать, что одной из главных составляющих успешного стартапа являются инвестиции. Сегодня существует масса возможностей, позволяющих получить финансовую поддержку для стартапа: венчурные компании; различные фонды, ежегодно проводящие инвестиционные программы; родственники и друзья инициаторов и т.д. Привлечь инвестора для стартап компании может помочь публикация объявлений на соответствующих форумах и сайтах. Также существуют биржи стартапов и организации, финансирующие стартапы.

Особенностью финансовой поддержки новых идей является очень большая степень неопределенности ее дальнейшего развития. Поэтому при принятии решения инвестирования стартапа следует определить такие критерии: а) сумма, которую вы готовы вложить и которой готовы рискнуть с учетом их полной потери; б) ожидаемый срок окупаемости; в) степень участия в управлении стартапом [2].

Как правило, до сегодняшнего времени большинство успешных стартапов относятся к ИТ-проектам, которые характеризуются относительно небольшими финансовыми вложениями и коротким временем выхода на завершающую стадию. При этом наиболее перспективным считается развитие инновационных технологий, которые требуют как более высокого уровня вложений, так и большей компетентности команды инвесторов, включая привлечение технических экспертов по данному вопросу.

Список литературы

1. Что такое стартап? [Электронный ресурс] – 2014.- Режим доступа: <http://constructorus.ru/finansy/cto-takoe-startap.html>– Дата доступа: 14.10.2015.
2. Бланк, С., Дорф, Б. Стартап: Настольная книга основателя: пер. с англ. - 2 изд.. М.: Альпина Паблишер, 2014. - 616 с.