

## **АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ СТАРТАПОВ**

### **Василькова Алеся Николаевна**

студент, Филиала ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ», РФ, г. Смоленск

### **Виноградова Алла Владимировна**

научный руководитель канд. экон. наук, доцент Филиала ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ», РФ, г. Смоленске

**Аннотация.** В современном мире стартап является очень популярным. В статье рассматриваются какие стадии развития стартапа существуют, что необходимо для успешной реализации стартапа и какие стартапы являются перспективными сейчас.

**Ключевые слова:** стартап; финансирование стартап-проекта; блокчейн; электронная коммерция; искусственный интеллект; финтех,

Стартапом является компания, которая находится на стадии развития и строит свой бизнес на основе новых технологий, либо на основе новых инновационных идей. Целью стартапа выступает получение дохода, а также улучшение качества жизни людей.

Признаки стартапа:

- организация существует не более 5 лет;
- компания создана для вывода на рынок уникальной продукции;
- в организации небольшой штат сотрудников (до 100 человек);
- организация нуждается в финансовой поддержке.

Существует 10 стадий развития стартапа:

- посевная стадия (поиск и формирование бизнес-идеи);
- смешанная стадия (исследуется рынок, изучается спрос, тестируется продукт и совершается поиск инвесторов);
- создание прототипа (начинается разработка базового функционала продукта);
- альфа-версия (доработка продукта);
- бета-версия (тестирование продукта);
- запуск (выход продукта на рынок);
- рост (появление первой прибыли);
- переход на бизнес (полноценный бизнес приносящий прибыль);
- расширение (развитие и освоение новых рынков);
- выход (стартап достиг своего развития) [1].

Для успешной реализации стартапа необходимо:

- понимание проблемы потребителей;
- наличие уникальной идеи (ключевая особенность и главная конкурентное преимущество стартапа. Для генерации уникальной бизнес-идеи важно быть в курсе

деловых трендов, а также понимать, какие направления деятельности сегодня актуальны);

- чёткое и лаконичное описание идеи;
- иметь сбалансированную команду (команда должна состоять из единомышленников, которые должны одинаково представлять себе развитие стартапа);
- иметь бизнес-план (важно понимать, какие задачи стоит выполнять в первую очередь, для успешной реализации стартап-проекта);
- правильный выбор деятельности (должна быть потенциально прибыльной);
- тестирование продукта (нужно понять, принесёт ли продукт пользу и будет ли он нужен потребителям);
- проведение стратегического менеджмента (постановка долгосрочных целей и задач компании с поддержанием взаимоотношений между ней и окружающей экономической средой).

Развитие любого бизнеса невозможно без денег [2]. Существует несколько способов получить финансирование стартап-проекта:

- венчурные фонды;
- стандартный 3F (friends, family, fools);
- краудфандинг;
- бизнес-инкубаторы;
- гранты.

Финансирование может быть веерным и отложенным. Первый вариант – рискованный, используется на ранних этапах. Отложенное финансирование, при котором инвестор получает долю от прибыли, подходит, когда стартап уже достаточно стабилен. Во всех случаях для инвесторов при принятии решений об инвестициях особенно важны несколько факторов. Это сам продукт, уровень команды проекта, размер рынка и стадия развития стартапа.

Перспективными стартапами являются компании в области блокчейна, электронной коммерции, искусственного интеллекта и финтех.

Блокчейн на рынке розничной торговли по состоянию на 2022 год оценивался в 993,67 млн. долл., и ожидается, что в 2028 году он достигнет 38211,67 млн. долл.

Блокчейн в розничной торговле внедрён в сферу закупок импортных товаров и позволяет контролировать весь путь продуктов от поставщика до супермаркета. Блокчейн в юридической сфере используется как документальное свидетельство для подтверждения передачи цифровых активов и для хранения информации о владельце фактической собственности.

Электронная коммерция в продажах ритейлеров с 2019 года увеличилась на 7,9 %. В 2019 году доля общих продаж ритейлеров составляла 14,1%, а к концу 2023 года достигнет 22%.

Торговля на маркетплейсах становится основным инструментом онлайн-продаж. Предприниматели рассматривают маркетплейсы как главный тренд 2023 года, размещают свой продукт на нескольких площадках для повышения охвата аудитории. Тенденции рынка электронной коммерции: разработка и внедрение собственных маркетплейсов и создание отраслевых маркетплейсов; on-premise коробочные решения; персонализация и искусственный интеллект на площадках для продаж и закупок.

Рыночная стоимость искусственного интеллекта очень быстро растёт и к концу 2023 году искусственный интеллект достигнет половины триллиона долларов.

Искусственный интеллект решает много задач, на выполнение которых у человека ушло бы очень много времени. Компания Google *(По требованию Роскомнадзора информируем, что иностранное лицо, владеющее информационными ресурсами Google является нарушителем*

*законодательства Российской Федерации – прим. ред.)* **23 марта 2023 года**

опубликовала новый патент «Эффективная подготовка игрового процесса для искусственного интеллекта». Принцип работы искусственного интеллекта выделяет основные этапы: получение информации и первичная обработка данных; сортировка информации по блокам и обобщение; построение выводов и прогнозирование будущего; построение общей картины; принятие решения.

Финтех предоставляет платежи и финансирование альтернативного формата, такого как, краудлендинговая площадка, которую можно считать альтернативой банковскому кредитованию, когда деньги занимают у людей и фирм. Краудлендинг подразумевает инвестиции в развитие предпринимательского дела, но не на личные нужды, при этом работу таких платформ контролирует Центробанк.

Анализ организации и развития стартапов показал, что существует 10 стадий для развития стартапа, обязательно необходимо понимать для какой категории потребителей будет актуален стартап. Нужно иметь уникальную идею, а также бизнес-план. С правильно составленным бизнес-планом будет гораздо легче получить финансирование стартап-проекта и быстрее воплотить его в жизнь.

#### **Список литературы:**

1. Маркушина Н.Ю. Стартап: курс для начинающих: учебное пособие по основам предпринимательства / Н. Ю. Маркушина Н. В. Ковалевская Н.Л. Парфенёнок под науч. ред. и с предисл. д-ра экон. наук, проф. В. А. Шамахова. — СПб.: ИПЦ СЗИУ РАНХиГС, 2022. 232 с.
2. Стив Бланк Четыре шага к озарению. Стратегия создания успешных стартапов. – М.: Альпина Паблицер, 2017. 368 с.