

II Всероссийский фестиваль-конкурс  
творческих и методических работ в области развития  
финансовой грамотности  
"ФинБанкси -2022"



**ТЕМА: ЧТО ТАКОЕ СТАРТАП?**

# ЧТО ТАКОЕ БИЗНЕС?

**Бизнес** (англ. business — дело, занятие, предприятие; в русский язык пришло, возможно, через посредство фр. business или непосредственно из английского) — деятельность, направленная на систематическое получение прибыли.

В русском языке слова предпринимательство и бизнес используются как синонимы, но иногда имеют разное значение.

Бизнес является одним из основных занятий в условиях рыночной экономики, источником экономического и социального развития общества. Охватывает производственную, коммерческую, консультационную, банковскую и другие сферы деятельности.

По численности работников, объёму производства продукции, условиям деятельности выделяют малый, средний и крупный бизнес. Самый массовый вид бизнеса — малый бизнес: как правило, это небольшое предприятие, которое выпускает однородную продукцию и занимает небольшой удельный вес на рынке. В некоторых странах существует система государственной поддержки такого бизнеса, так как он, самоорганизуясь, устраивает ежедневные мелкие нужды людей, одновременно обеспечивая широкую занятость.



# ЧТО ТАКОЕ СТАРТАП?



**Стартап (startup)** – это новый бизнес, продукт которого ранее не существовал. Специфической формой бизнеса являются стартапы, которые в последние годы получили широкое развитие, особенно в высокотехнологичных компьютерных областях и в Интернете. Стартап – это недавно созданный бизнес, который строится либо на использовании новых идей, либо на основе инновационных технологий.

Практически это любая фирма, которая создаётся быстро, при минимальных инвестициях. В конечном итоге целью создания стартапа является наиболее выгодная его

продажа крупной компании в течение ограниченного срока времени либо вывод акций стартапа на биржу.



# ? ЧТО ТАКОЕ СТАРТАП?

Стартап, как понятие, впервые был употреблен в далеком 1976 году, а вошел в массовое употребление в 90-е годы. на сегодняшний день имеет несколько определений



Компания с **короткой историей** операционной деятельности

Джон Симпсон  
и Эдмунд Вайнер

Оксфордский словарь английского языка. Великобритания, 1989 год

Временная **структура**, существующая **для поиска** воспроизводимой и масштабируемой **бизнес-модели**

Стивен Бланк

Создатель методики развития клиентов, американский предприниматель

Компания, создающая **новый продукт или услугу** в условиях **высокой неопределённости**

Эрик Рис

Автор книги «Бережливый стартап» и идеолог итеративного подхода в предпринимательстве

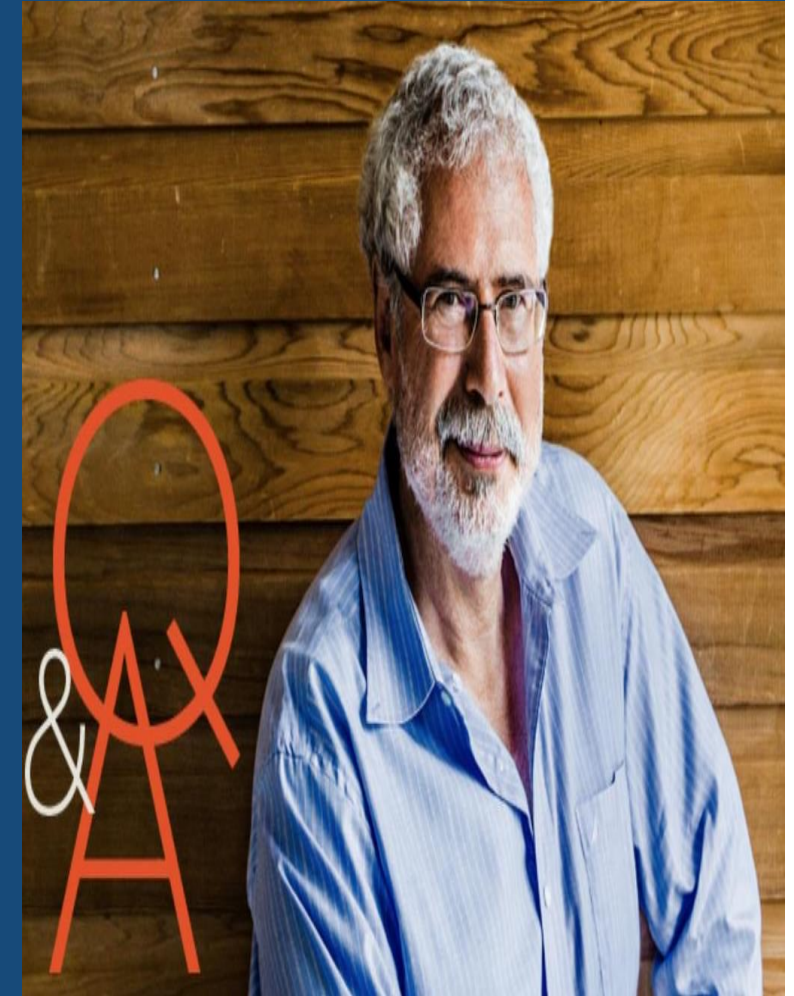
**Быстрорастущая** компания (4%-7% в неделю по **ключевому показателю**)

Пол Грэм

Предприниматель, венчурный капиталист и эссеист, основатель бизнес-акселератора Y Combinator



**Наиболее полное определение "СТАРТАП" этого явления дал Стив Бланк, предприниматель и профессор Стэнфорда, Беркли и Имперского колледжа. По его словам, это "временная организация, созданная для поиска бизнес-модели, которая является повторяемой и масштабируемой".**



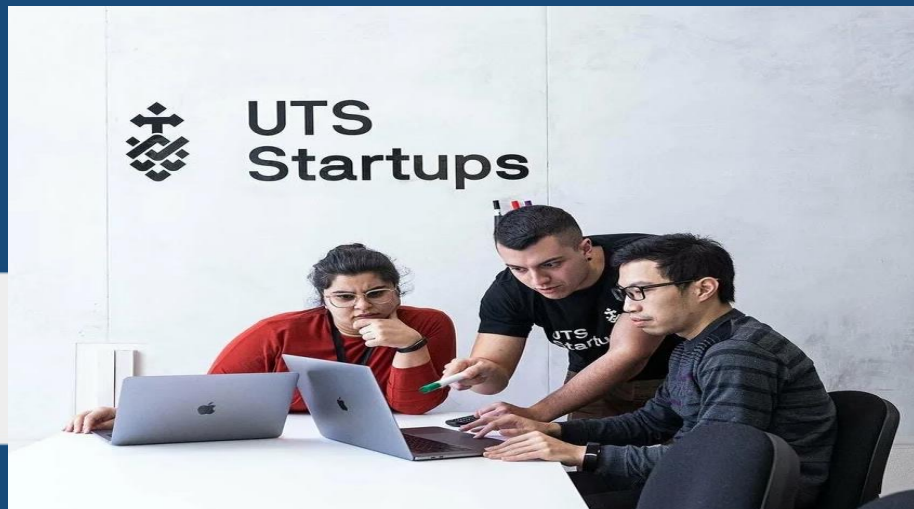
**Фото: Стив Бланк**





# ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ СТАРТАПА

Основная цель стартапа – это создание нового бизнеса. Нужно помнить, что чаще всего это инновационный и высокотехнологичный бизнес, а стартаперы – это в основном программисты, которые видят нерешённую проблему и стремятся получить доход от её решения путём создания собственного стартапа. Обычно стартапы вырастают из яркой технической идеи и являются способом получить максимальный доход от её продажи. **Google, Facebook, YouTube** – примеры компаний, выросших из стартапов, в основе которых лежали идеи и разработки программистов (создать интернет-поисковик, социальную сеть или возможность обмена видео через Интернет).



# ПРИЗНАКИ СТАРТАПА





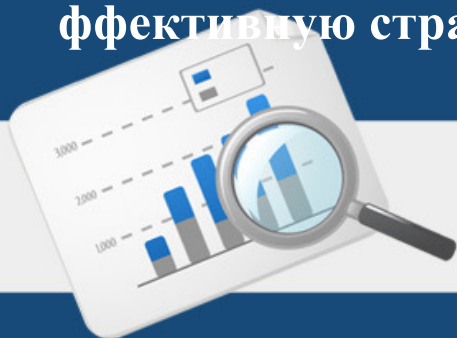
# ЧЕМ СТАРТАП ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ МАЛОГО БИЗНЕСА?

**Новизна** — иногда у стартапов даже нет зарегистрированной организационной формы;

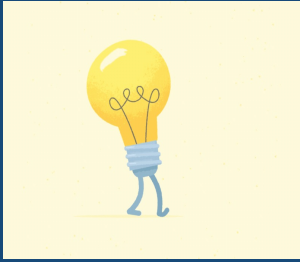
**Минимальные затраты на старте** — у стартаперов может не быть своего капитала, а развитие происходит за счет сторонних инвестиций;

**Уникальная идея** — стартап будет успешным только в том случае, если его идея ранее не использовалась и при этом будет полезной для клиентов и доходной для инвесторов;

**Быстрый рост** — у стартапа нет времени на раскачку, ему нужно как можно скорее найти эффективную стратегию продвижения на рынке.







# КАК НАЙТИ ИДЕЮ ДЛЯ СТАРТАПА?

**Быть в тренде.** Читать о новинках рынка и изобретениях, пытаться предугадать, в какой отрасли их можно будет применить.

**Понять, что нужно рынку.** Это проблема поиска предмета приложения усилий. Поиск идеи стартапа следует начинать не с того, что вы умеете или можете делать, а с того, что хотят другие и по какой-то причине не имеют.Спрос рождает предложение.

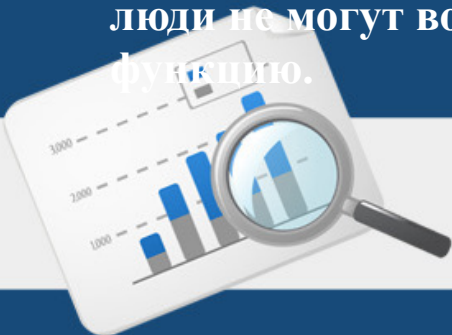
**Идеальный подход для запуска стартапа** – найти проблему и предложить её решение.

**Стать экспертом.** Быть инсайдером рынка всегда выгоднее, чем заходить в него со стороны. При этом можно совмещать знания сразу в нескольких отраслях, чтобы изобрести что-то на стыке технологий.

**Искать слабые точки.** Умение понять, где другие люди теряют свои деньги и время, иногда помогает изобрести полезное решение.

**Путешествовать и перенимать опыт.** Кейсы успешного бизнеса из другой страны могут сработать и на родине.

**Общаться с умными.** Использовать чужие идеи можно, а иногда и нужно. Многие люди не могут воплотить что-то стоящее в жизнь, но хотели бы делегировать эту функцию.



# КАК РОЖДАЕТСЯ СТАРТАП

этапы развития стартапов

можно классифицировать, ориентируясь на потребности в финансировании, на изменение бизнес-процессов, на рост доли компании на рынке

## 1 РОЖДЕНИЕ ИДЕИ



Но обычно все начинается с идеи. С идеи, которая витает в воздухе. Ее обсуждают на научных конференциях и в социальных сетях, в группах гиков или среди сослуживцев. Но никто не осмеливается ее воплотить. Здесь и появляется стартапер. И пусть потом скажут, что он украл идею или хорошо переработал подход другого, уже развалившегося стартапа.

## 2

## НАРАБОТКА РЕСУРСОВ

На следующем этапе основатель стартапа (фаундер) обкатывает уже сформированную бизнес-идею и ищет партнеров. И будущих членов команды, и потенциальных инвесторов. Нередко для этого используются университеты, технопарки, грантовые программы, сообщества бизнес-ангелов, бизнес-инкубаторы, акселераторы и площадки для краудфандинга.



# ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ СТАРТАПА

Создание стартапа обычно происходит в несколько этапов:

- 1. Подготовка бизнес-плана.** Прежде чем создать стартап, необходимо изучить рынок потенциального спроса на товары или услуги, которые ваш стартап намеревается производить.
- 2. Выбор организационно-правовой формы.** С правовой точки зрения вы можете вести бизнес как индивидуальный предприниматель или как юридическое лицо. Выбор организационно-правовой формы влияет на систему налогообложения, возможность привлекать инвесторов, модель роста бизнеса.
- 3. Подготовка документов для регистрации.** Стартап считается созданным с момента его государственной регистрации в налоговой инспекции.



**Если вы регистрируетесь как индивидуальный предприниматель, вам необходимо заполнить заявление, предоставить копию российского паспорта и квитанцию об уплате госпошлины. Для регистрации юридического лица вам потребуются следующие документы: заявление, решение о создании организации, учредительные документы и квитанция об уплате госпошлины. Если все документы оформлены правильно, то в течение трёх рабочих дня ваша фирма должна быть зарегистрирована.**





**4. Регистрация стартапа.** Государственные органы, регистрирующие субъекты предпринимательской деятельности, могут зарегистрировать ваш стартап на основе поданных документов или отказать в регистрации. Если препятствий к регистрации нет, сведения о вашем новом стартапе вносятся в соответствующий государственный реестр, и вы получаете либо лист записи ЕГРИП, либо лист записи ЕГРЮЛ, где указываются номер ОГРН, коды ОКВЭД и другая информация о вашей организации.

**Отказать в регистрации стартапа могут только в нескольких случаях, а именно:**

- при нарушении установленного порядка создания фирмы;
- непредставлении в регистрирующие органы полного набора документов;
- нарушении в представленных документах действующего законодательства.

Если вам отказано в регистрации вашего бизнеса, вы всегда можете обжаловать отказ в регистрации через суд.



**5. Начало деятельности стартапа.** После регистрации и постановки на учёт в налоговом органе вы регистрируете ваш бизнес в местных статистических органах. Новая фирма должна также выбрать банк для обслуживания её операций, открыть в нём счёт и перечислить туда уставный капитал, внесённый в денежной форме. Движение средств по расчётному счёту в банке должно начаться не позднее 3 месяцев после регистрации стартапа. Вам надо также арендовать помещение и нанять персонал.

**6. Текущая деятельность.** Остальное зависит от предприимчивости, умения точно определить потенциальный спрос на продукцию и варьировать производство так, чтобы удовлетворять этот спрос с максимальной прибылью. Фирма должна вести учёт своей деятельности по установленным государством нормам, представлять отчётность в налоговые органы, уплачивать налоги.





**7. Ликвидация или продажа стартапа.** Стартап, как и любая другая фирма, может завершить свою деятельность по решению учредителей или быть закрыта государственными органами власти.

**В первом случае** ликвидация может возникнуть как результат банкротства – провала бизнес-идеи из-за неспособности зарабатывать прибыль.

**Во втором** – из-за нарушения фирмой текущего законодательства.

**При благоприятном развитии событий** можно удастся раскрутить стартап, выйти на рынок и продать свой бизнес какой-либо другой крупной и уже утвердившейся на рынке компании по высокой цене. В этом по большому счёту и заключается бизнес-модель стартапа.



## СТАДИИ СТАРТАПА

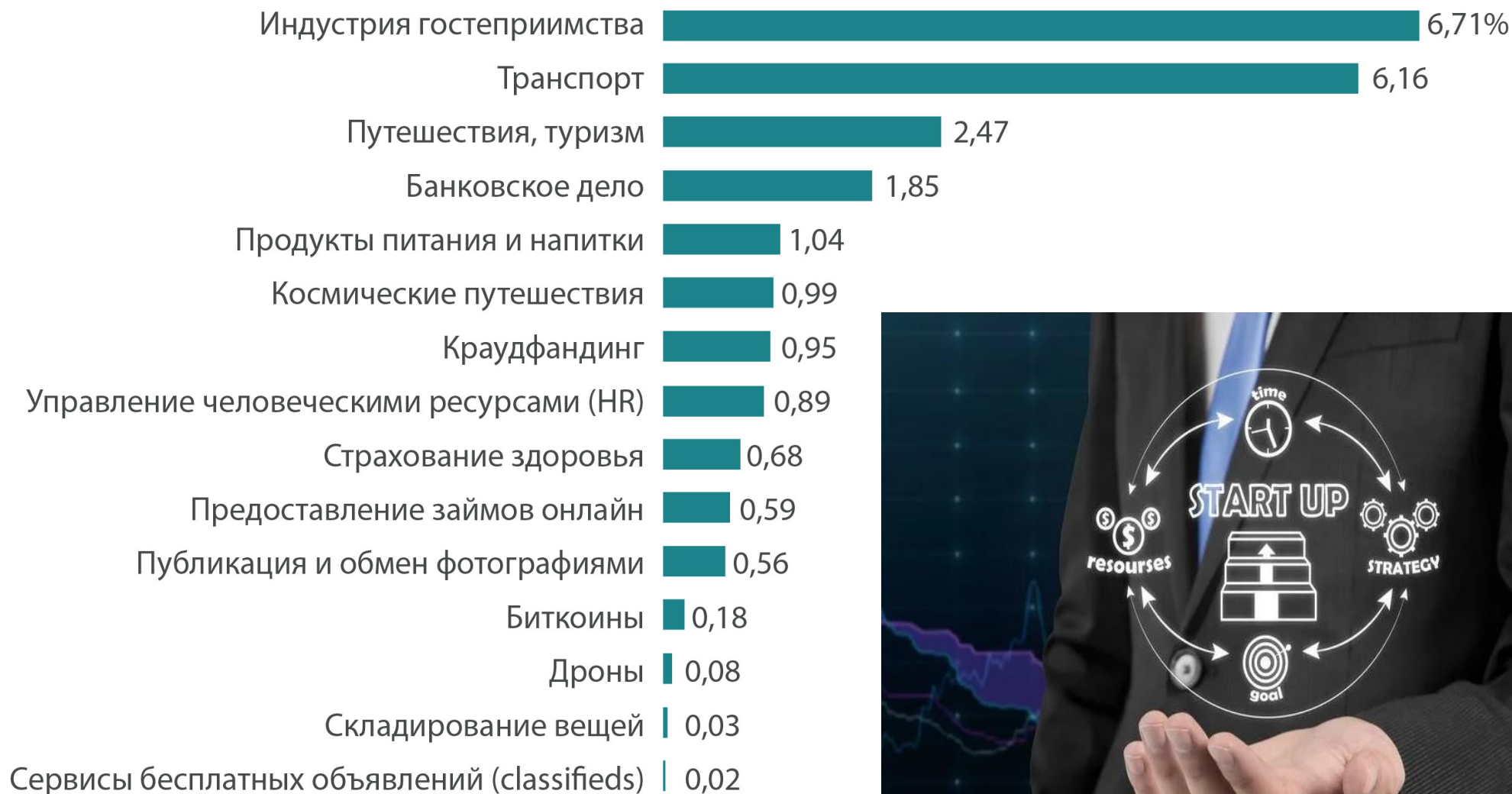
### ПРОЙДИ ЧЕРЕЗ ВСЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ СТАРТАПА





# Объем инвестиций в самые быстрорастущие отрасли стартапов

Доля в общих инвестициях стартапов  
(процентов за предыдущие 12 месяцев)



# Как российские стартапы находят инвестора



# Почему «умирают» стартапы?



Источник: CB Insights

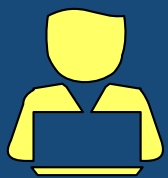


# Основные проблемы российских стартапов



Источник: Startup Barometer 2018





# НА ЗАМЕТКУ!

**В практике деятельности стартапов и при заполнении документов часто встречаются следующие сокращения, которые желательно запомнить:**

**ИНН** – идентификационный номер налогоплательщика;

**ИП** – индивидуальный предприниматель;

**ЮЛ** – юридическое лицо;

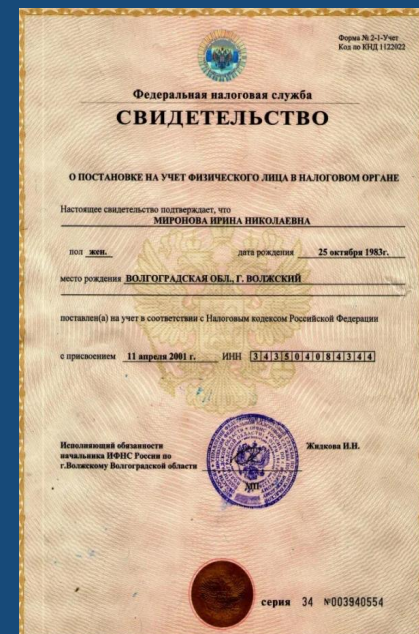
**ЕГРИП** – Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей;

**БИК** – банковский идентификационный код;

**ЕГРЮЛ** – Единый государственный реестр юридических лиц;

**ОКВЭД** – Общероссийский классификатор видов экономической деятельности;

**ОГРН** – основной государственный регистрационный номер.



# ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

## 1. СОСТАВИТЬ БИЗНЕС-ПЛАН СТАРТАПА.



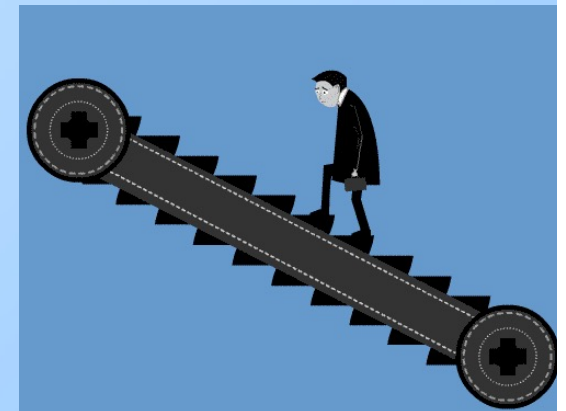
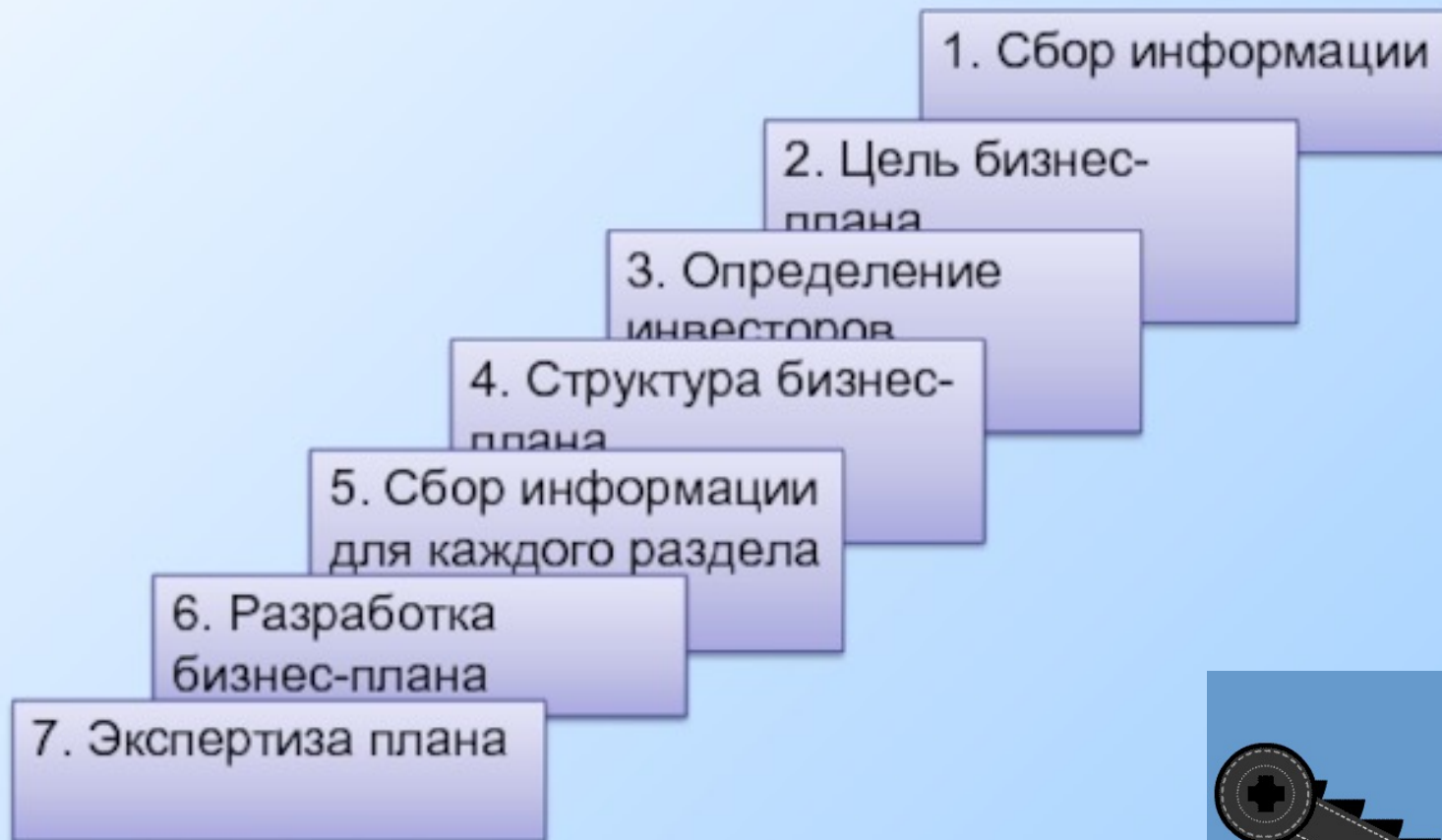
# Порядок работы

К моменту создания стартап-плана вы должны были определиться:

- Какую проблему решает ваш проект;
- Каков спрос на ее решение и кому это нужно;
- Рынок / конкуренты;
- Ваше решение: ключевая технология;
- Ваше решение: преимущества перед конкурентами;
- Бизнес-модель: как всё будет работать;
- Маркетинг и продажи: как будете выходить на рынок;
- Ключевые показатели: гипотезы, прогнозы, метрики успеха;
- Команда: почему именно вы способны реализовать этот бизнес;
- Текущий статус (что сделано), план-график (что и когда планируется);
- Потребности в капиталовложениях (сколько нужно денег – и на что) / предложение инвестору (что вы за них готовы предложить).



# Этапы подготовки и разработки бизнес-плана.





# СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА:

3

## 1. Титульный лист и оглавление

Укажи название компании, дату создания, имя и контакты исполнителя

## 3. Маркетинговый план

Сведения о продукте, уровне цен по отрасли, потребителях, конкурентах и стратегии продаж

## 5. Финансовый прогноз

Общая потребность в средствах, планы продаж, доходы, расходы, EBITDA

## 7. Стратегия выхода из бизнеса

Опиши конечные выгоды инвесторов, схемы получения прибыли и выходов

## 9. Администрирование

Бухгалтерия, отчётность, страхование

## 2. Вводная часть

Краткое резюме проекта в призме инвестиционных выгод

## 4. План производства

Процессы изготовления, сборки, закупки, хранения и логистики, работа сайта

## 6. Оценка рисков

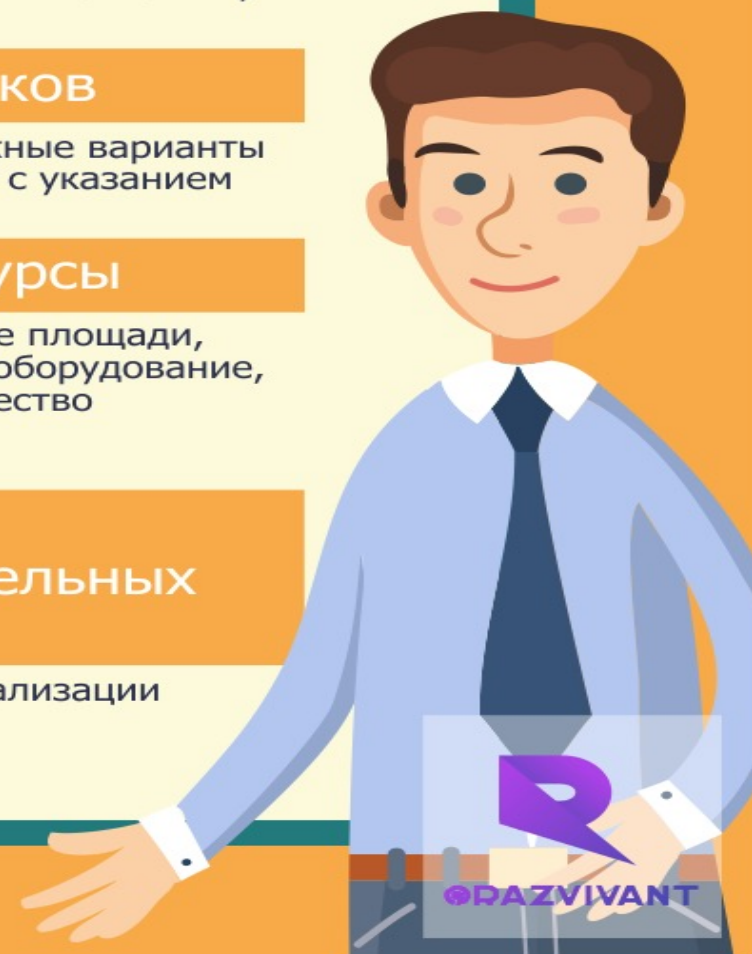
Рассмотри возможные варианты развития событий с указанием методов защиты

## 8. Опиши ресурсы

Производственные площади, склады, техника, оборудование, персонал – количество и квалификацию

## 10. График подготовительных работ

Сроки и этапы реализации проекта



# РЕКОМЕНДУЕМАЯ (ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ) ЛИТЕРАТУРА:

1. Гражданский кодекс РФ (1 часть).
2. Налоговый кодекс РФ (1 часть).
3. Стив Бланк. «Четыре шага к озарению. Стратегии создания успешных стартапов». М.: 2021.
4. Эрик Рис. «Бизнес с нуля. Метод Lean Startup» М.: 2018.
5. Гай Кавасаки. «Стартап. 11 мастер-классов», 2019.
6. Е.А. Спиридонова. Создание стартапов (учебник для вузов). М.: 2021.







СПАСИБО!

start-up!

