

Труфанов Станислав Алексеевич
кандидат экономических наук, руководитель Акселератора SBS
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»,
г. Ростов-на-Дону, Россия
trust@spark-mail.ru
ORCID: 0000-0002-0269-9439

Сравнительный анализ подходов к определению стартапа в России и в США

В статье приводятся различные подходы к определению термина «стартап», используемые на практике российскими и американскими предпринимателями, венчурными инвесторами, технологическими брокерами, руководителями акселераторов и бизнес-инкубаторов. Проведён сравнительный анализ и обобщение этих подходов.

Ключевые слова: стартап, предпринимательство, бизнес, проект, бизнес-проект, коммерциализация.

Stanislav A. Trufanov
PhD in Economics, Head of SBS Accelerator
Southern Federal University
Rostov-on-Don, Russia
trust@spark-mail.ru
ORCID: 0000-0002-0269-9439

Comparative analysis of approaches to defining a startup in Russia and the United States

The article presents various approaches to the definition of the term "startup" used in practice by Russian and American entrepreneurs, venture investors, technology brokers, managers of accelerators and business incubators. Comparative analysis and generalization of these approaches are carried out.

Keywords: startup, entrepreneurship, business, project, business project, commercialization.

Практика работы с руководителями акселераторов и бизнес-инкубаторов, предпринимателями, техноброкерами, венчурными и инвестиционными фондами, компаниями, преподавателями, руководством вузов в России и США показывает принципиальную дифференцированность подходов к пониманию термина «стартап» различными людьми и в разных ситуациях. Вместе с тем постоянная коммуникация в процессе сотрудничества по обмену стартапами и коллаборация в проведении общих мероприятий, взаимное участие или иные взаимовыгодных формы взаимодействия между всеми стейкхолдерами — требуют некоего общего понимания того, что такое стартап. Особенно актуально это становится в свете организации Национального сетевого акселератора технологических стартапов (НСА), Агентство стратегических инициатив, Платформы Национальной технологической инициативы (НТИ), «Сколково» и Российской венчурной компании (РВК) [1]. Кроме того, объединение усилий вузов и предприятий по формированию научно-образовательных центров мирового уровня в России логически ведёт к созданию сетевых акселераторов и инкубаторов.

Так, развитие всё большего числа акселераторов и тенденция к сотрудничеству привели, например, к созданию Лиги Акселераторов Ростовской области в 2019 г. Деятельность Лиги, в основном, связана с поиском путей сотрудничества, кооперации, взаимопомощи: совместные мероприятия, обмен проектами, наставниками, спикерами, менторами и практиками, координация действий, программ. В ходе споров и обсуждений, были сформулированы несколько подходов к пониманию стартапа. Отметим наиболее чётко сформулированные из них.

Первое, авторское, из Акселератора SBS, которое основано на элементах определения Стивена Бланка, но адаптировано под собственную практику: «Стартап — это временный этап работы команды над проектом, когда она находится в поиске экономически эффективной и масштабируемой бизнес-

модели, постоянно тестируя гипотезы. При этом проект должен быть инновационным в самом широком смысле: от технологических инноваций до организационных и маркетинговых. Команда, чаще всего, должна состоять из 2 и более человек. Могут быть исключения, когда в команде 1 человек, но такой стартап рискует стать самозанятостью. К тому же, в команде важен баланс мнений, важно, чтобы были люди, которые могут взглянуть на проблему под иным углом. Когда в Акселератор или к инвестору приходит не 1 основатель, а 2 или более, целая команда, значит в проект верят уже несколько человек, а это сильно снижает риски «неадекватности» идеи. Важно отметить, что при таком подходе не важно, создано ли юридическое лицо, индивидуальное предпринимательство или есть лишь словесная договорённость.

Подход руководителя банковского акселератора, также участника Лиги, принципиально иной. Согласно нему, стартап — недавно зарегистрированная инновационная предпринимательская структура (ИП или ООО) с бизнес-планом, основателем которой, чаще всего, является 1 человек (определение №2). При этом важным критерием является то, что стартап находится в поиске инвестиций (или кредитных финансовых средств), либо уже привлёк их. Единоначалие объясняется в данном случае важным, так как в случае с ИП как самым распространённым способом создания предприятия — при наличии нескольких партнёров не всегда очевидно, как в них инвестировать, как выдавать кредиты. Важно, что в этом подходе также есть критерий инновационности стартапа в широком смысле.

А. Морозов, управляющий партнер промышленного акселератора «Территория», больше придерживается определения, согласно которому стартапом может называться организованная команда, тестирующая технические и рыночные гипотезы продукта на рынке на ранних этапах (определение №3). Если говорить об уровнях TRL, то понятие стартап больше

подходит под TRL 4-5, когда происходит тестирование прототипа. Стартап занимается устойчивой деятельностью по проверке гипотез, в отличие от обычного проекта, в котором, чаще всего, проверяется лишь одна гипотеза. [2]

Если обратиться к практикам в США, то можно заметить, что большинство подходов здесь связаны с развитой культурой инвестирования и многократной купли-продажи бизнеса. Инвесторы в Америке могут вложиться в бизнес-проект на ранней стадии не потому, что он очень продуманный, уникальный, точно станет успешным и принесёт много ценности. Инвестор рассчитывает на то, что убедительный CEO убедит и вдохновит своей презентацией не только его, но и других игроков, и за этим стартапом выстроится очередь. Тогда его можно будет выгодно продать. Похожая история развивалась со стартапом «Boom Supersonic», основатели которого очень ярко выступили с презентацией нового «Конкорда», в разы более быстрого и экономичного, после чего в них последовательно вложились несколько инвесторов — ресурсами на создание прототипа.

Поэтому популярным определением Кремниевой долины является следующее: «Стартап — компания, которая задумана или создана так, чтобы попытаться вырасти быстро» (определение №4), Кевин Хейл, «Y Combinator». Это скорее связано с тем, что основатели видят в своих проектах тех самых «единорогов» — новые компании, которые быстро выросли до капитализации в 1 млрд. долл.

С точки зрения Кит Нидэм, руководителя «Проекта Олимпус» в Центре Предпринимательства Шварц Университета Картеги — Меллона, стартап — это всё, что ещё не компания (определение №5). Опять-таки, это связано с деятельностью самого «Проекта Олимпус», куда попадают чаще проекты на самых ранних стадиях [3].

Сотрудники центра «Big Idea» также придерживаются мнения, что: стартап — это намерение студента создать компанию (определение №6).

По мнению Рида Макмэнигела, старшего менеджера по развитию бизнеса и лицензированию Центра трансфера технологий и создания предприятий (СТТЕС), Университета Картеги — Меллона, можно выделить следующие определения в зависимости от ситуации:

— Стартап — это стадия, когда команда создаёт (регистрирует) компанию (определение №7).

— Стартап — это стадия, когда команда делает лицензию (определение №8).

В целом, представители Центра трансфера технологий и создания предприятий Университета Картеги — Меллона придерживаются позиции, что стартап — это проект с интеллектуальной собственностью (определение №9). Коммерциализация происходит за счёт интеллектуальной собственности (чаще — лицензии).

Аналогичная позиция и у юридических компаний, таких, как «Cohen & Grisby, P.C.»: стартап представляет собой компанию с интеллектуальной собственностью, которая подаёт заявку на патент (определение №10).

Колман М. Вольфсон, Руководитель программы «Alphalab Gear», называет стартапом технология с потенциалом роста и наличием интеллектуальной собственности (определение №11) [4].

Интеллектуальная собственность принципиальная не во всех случаях, как отмечает Майк Стаблер, управляющий директор и сооснователь венчурного фонда «Draper Triangle Ventures». Для проектов в IT патенты не обязательны, для робототехники — очень желательны, для медицины — жизненно необходимы. При этом для него всё-таки стартап — это компания, в которую можно вложить, в среднем, 7 млн. долл. (определение №12).

Ставшее классическим для большинства акселераторов определение гласит: «Стартап — это **временная** организация, созданная для поиска

повторяемой и масштабируемой бизнес-модели», Стив Бланк, Профессор Университета Стэнфорда (определение №13) [5].

Обобщая закономерности формулировки определений стартапа, можно заметить, что все они привязаны к контексту, к стейкхолдеру. Если организация занимается акселерацией на ранней стадии, то для неё проще называть стартапом всё, что на ранней стадии создания бизнеса до его регистрации. Если стейкхолдер помогает лицензировать, то для него стартапами будут все наукоёмкие проекты с ценной интеллектуальной собственностью. Последнее больше актуально для США, где рынок лицензирования интеллектуальной собственности развит существенно больше, чем в России. Отечественные определения зачастую предполагают начальную стадию бизнес-проекта и наличие неких инноваций.

Список источников и литературы

1. В 2020 году заработает Национальный сетевой акселератор технологических стартапов [Электронный ресурс] // Информбюро 20.35 ntinews.ru – официальный медиа-ресурс Национальной Технологической Инициативы. – Режим доступа: <https://ntinews.ru/news/unti/ostrov/v-2020-godu-zarabotaet-natsionalnyy-setevoy-akselerator-tekhnologicheskikh-startapov.html> (дата обращения: 31.03.2020)
2. Технологическая магия: два «лайка» для успеха проекта [Электронный ресурс] // Информбюро 20.35 ntinews.ru – официальный медиа-ресурс Национальной Технологической Инициативы. – Режим доступа: <https://ntinews.ru/blog/interview/tekhnologicheskaya-magiya-dva-layka-dlya-uspekha-proekta.html> (дата обращения: 31.03.2020)
3. Официальный сайт «Swartz Center for Entrepreneurship» [Электронный ресурс] // Carnegie Mellon University. – Режим доступа: <https://www.cmu.edu/swartz-center-for-entrepreneurship/index.html> (дата обращения: 31.03.2020)

4. Helping great founders build great companies [Электронный ресурс]
// Innovation Works. – Режим доступа:
<https://www.innovationworks.org/programs/accelerators> (дата обращения:
31.03.2020)

5. Бланк С., Дорф Б. Стартап. Настольная книга основателя. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 616 с.

6. Береза А.И., Володин Р.С. тенденции развития интернет-стартапов в России // Журнал У. Экономика. Управление. Финансы. - 2016. - № 2. - С. 5-15.

Выходные данные статьи:

Труфанов С. А. Сравнительный анализ подходов к определению стартапа в России и в США // Журнал «У». Экономика. Управление. Финансы., №2. 2020. URL: <https://portal-u.ru/index.php/journal/article/view/307>