

Государственная поддержка стартапов: актуальные вопросы и проблемы их решения

Косова Татьяна Анатольевна,
студент института экономики и управления
НИУ «БелГУ», Белгород, Россия

Зайцева Наталья Петровна,
доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ»,
кандидат экономических наук,
Белгород, Россия

Соловьева Наталья Егвнеевна,
доцент кафедры инновационной экономики и финансов НИУ «БелГУ», кандидат
экономических наук, доцент,
Белгород, Россия

Аннотация

Стартап - это не новое дело, а предприятие, производящее и реализующее это новое дело. Предприниматель, организующий стартап, обязан понимать все риски и правильно оценивать будущую прибыль. В данной статье проанализированы риски и решение проблем в области организации бизнес-стартапов.

Ключевые слова: бизнес, стартапы, предпринимательство, инновации, финансы, конкуренция, бизнес-планирование.

State support of startups: current issues and problems of their solution

Tatiana A. Kosova,
student of the Institute of Economics and Management
NRU "BelSU", Belgorod, Russia

Natalia P. Zaitseva,
Associate Professor of the Department of World Economy of the National Research
University "BelSU",
Candidate of Economic Sciences,
Belgorod, Russia

Natalia E. Solovjeva,
Associate Professor of the Department of Innovative Economics and Finance of the
National Research University "BelSU", Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Belgorod, Russia

Abstract

A startup is not a new business, but an enterprise that produces and implements this new business. An entrepreneur organizing a startup is obliged to understand all the risks and correctly assess future profits. This article analyzes the risks and solutions to problems in the field of organizing business startups.

Keywords: business, startups, entrepreneurship, innovation, finance, competition, business planning.

В наше время проблема государственной поддержки стартапов становится весьма актуальной. Сейчас наблюдается активный рост числа предпринимателей, каждый из которых стремится доказать свою ценность в столь процветающей культуре инноваций и технологий [3].

Однако, в тоже время, когда многие из этих стартапов имеют значительное присутствие и процветают, другие, к сожалению, исчезают в небытие.

Есть поговорка, которая гласит: «Выживает сильнейший». Путь к успешному запуску бизнеса не является гладким, поэтому для предпринимателей важно не только получить идею и начать бизнес, но и получить необходимые знания, которые могут помочь в создании бизнеса.

Учитывая проблемы повсюду, в целом в бизнесе и, в частности, в начинающих компаниях, важно принять к сведению проблемы, с которыми сталкиваются в этой области. Так, следует остановиться на некоторых распространенных проблемах бизнес-стартапов (рисунок 1) и их предпочтительных решениях.



Рис. 1. Распространенные проблемы развития бизнес-стартапов

Рассмотрим каждую из представленных проблем развития бизнес-стартапов более подробно.

Одним из важнейших условий выживания стартапов являются финансы. С ростом доходов и ростом расходов стартапы в основном полагаются на инвесторов, которые оказывают сильную финансовую поддержку. Поэтому, когда возникает ситуация нехватки финансов, стартапы обычно страдают от этого первыми и в конечном итоге подчиняются ситуации [4].

Предприниматели, пытаясь вложить средства в бизнес, должны также позаботиться о том, чтобы оплатить другие необходимые счета.

Решение этой проблемы заключается в поиске способов минимизации затрат. Также неплохо пойти цифровым путем. Предприниматели могут использовать бухгалтерские программы для отслеживания их притока и оттока.

Еще одним важным ключом к созданию бизнеса является правильное бизнес-планирование. Плохое планирование привело к краху многих предприятий в первый же год. Почему? Потому что они неэффективно создают проблемы и подводные камни. Несмотря на то, что у вашего бизнеса есть инновационные идеи и амбиции, отсутствие эффективного и надлежащего планирования приведет к краху.

Перед запуском бизнеса важно провести надлежащее исследование, изучив необходимые детали, такие как цены конкурентов, поставщиков и прочее. Такой подход создает прочную основу для успешного бизнеса. Кроме того, написание эффективного бизнес-плана помогает стартапам определить свой бизнес, целевую аудиторию, операционное поведение и сумму денег, которую он будет генерировать и тратить.

Для стартапов всегда является сложной задачей выяснить, как наилучшим образом они могут продвигать свои продукты или услуги и донести их до более широкой аудитории.

Решением данной проблемы может послужить то, что современные технологии практически многое упростили, поскольку открыли широкий спектр возможностей для маркетинга в электронной, печатной, онлайн-форме. Поэтому стартапам необходимо искать способы, с помощью которых они могут создавать инновационные маркетинговые планы, размещать рекламу, чтобы люди знали ценность своего продукта или услуг. Хорошая маркетинговая стратегия должна иметь видение, миссию и бизнес-цель. Он должен быть в состоянии дать подробное объяснение роли бизнес-продуктов или услуг на рынке. Хорошая правильная маркетинговая стратегия сохранит лояльность клиентов к продуктам или услугам.

Жесткая конкуренция – самая неизбежная проблема, с которой сталкиваются стартапы. Стартапы обычно сталкиваются с двумя препятствиями: монополистические предприятия, которые доминируют на рынке, что затрудняет появление новичков, и, во-вторых, бесчисленные стартапы, которые регулярно запускаются на рынке с инновационными идеями, поэтому очень вероятно, что они будут поглощены тенью других стартапов [5].

Одной из положительных сторон конкуренции заключается в том, что она создает условия для того, чтобы компании могли предлагать лучшее. На самом деле для предпринимателей существует множество возможностей, поскольку затраты на переключение для большинства клиентов невелики, и многие готовы попробовать новые, относительно непроверенные продукты или услуги. Чтобы преодолеть проблему конкуренции, стартапам необходимо исследовать и анализировать свою нишу в отрасли; они должны быть

уникальными и отличаться по подходу; а также иметь возможность создавать, внедрять и отслеживать свой бизнес- и маркетинговый план, что очень важно.

Слаженная и ответственная делу команда – это решающий момент всего. Отсутствие надлежащей команды может привести к серьезным последствиям для бизнеса. Отсутствие приверженности может усугубить разочарование в организации, которое быстро перерастает в открытый конфликт. Если члены команды начинают брать на себя обязательства из-за страха ответственности или обвинения в неудаче, бизнес никогда не достигнет поставленных целей [6].

Хорошо подготовленная команда с разнообразными навыками очень важна для роста и успеха стартапов. Между членами команды должна быть надлежащая синергия, координация и хорошая коммуникация. Команда формируется из людей с разным набором способностей и одинаковой направленностью, что позволяет членам помогать друг другу, учиться друг у друга и прилагать согласованные усилия для достижения успеха.

Успех приходит с ожиданиями. Стартапы, как правило, сталкиваются с проблемами, когда они устанавливают "нереалистичные ожидания" после стремительного успеха. Помните, успех обычно недолговечен, а ожидания никогда не заканчиваются. Именно здесь стартапам необходимо понять, каковы реальные ожидания. Устойчивость является ключевым фактором, а устойчивость требует последовательных усилий.

Для того, чтобы стартапы добились успеха в конкурентном деловом мире, у них должны быть высокие, но контролируемые ожидания, учитывая доступные ресурсы, степень потенциала роста и другие рыночные факторы, которые также необходимо учитывать.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что проблемы и риски неизбежны на пути к успеху стартапа, поэтому для предпринимателей важно быть устойчивыми и сосредоточенными на сохранении своих ценностей, независимо от обстоятельств.

Список литературы

1. Абрамс Р. Бизнес-план на 100%. Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Р. Абрамс. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 486 с.
2. Бронникова Т.С. Разработка бизнес-плана проекта: Учебное пособие / Т.С. Бронникова. — М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2018. — 224 с.
3. Ваганова О.В., Соловьева Н.Е., Евдокимов С.В. Обзор изменений в области налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей в России // Научный результат. Экономические исследования. 2020. Т. 6. № 36. С. 3-12. DOI: 10.18413/2409-1634-2020-6-3-0-1.
4. Еремеева Н.В. Планирование и анализ бизнес-процессов на основе построения моделей управления конкурентоспособности продукции / Н.В. Еремеева. — М.: Русайнс, 2018. — 16 с.
5. Питерсон С.Д. Как разработать бизнес-план / С.Д. Питерсон. — М.: Диалектика, 2018. — 320 с.
6. Розин М. Стратегия чистого листа: Как перестать планировать и начать делать бизнес / М. Розин. — М.: Альпина Паблишер, 2015. — 346 с.
7. Vaganova O.V., Solovjeva N.E., Polukhin O.N., Zakharov V.M., Zabnina G.G., Lesovik R.V., Lesovaya S.L., Ageykina M.E. Analysis of supply chain in investment activity in

the russian agricultural complex. International Journal of Supply Chain Management. 2020. Т. 9. № 5. С. 1615-1622.

8. Ваганова О.В., Лихошерстова Г.Н Структуризация экономики с учетом инновационной активности в регионах России. Российское предпринимательство. 2011. № 4-2. С. 36-39.

9. Производственный менеджмент Ваганова О.В., Волкова А.А., Иваненко М.Г., Королькова Д.И., Леонтьев Е.Д., Вертакова Ю.В., Стрябкова Е.А. Учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 "Экономика", 38.03.02 "Менеджмент" / Белгород, 2019.

10. Fliginskih T.N., Vaganova O.V., Solovjeva N.E., Bykanova N.I., Ragheed Y., Usatova L.V. The impact of e-banking on performance of banks: evidence from Russia. Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems. 2020. Т. 12. № S4. С. 231-239.

11. Vaganova O.V., Glagolev S.N., Doroshenko S.Y. Methods of determination of perspective region's industries as factor of innovational process intensification. Asian Social Science. 2015. Т. 11. № 1. С. 335-346.