

СТАРТАП КАК ФОРМА РАЗВИТИЯ МАЛОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Головинов Олег Николаевич

*д. э. н, профессор, зав. кафедрой международной экономики
Донецкого национального университета экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк*

e-mail: golovinov@dkt.dn.ua

Дмитриченко Лиана Анатольевна

*к. э. н, доцент, доц. кафедры экономической теории
Донецкого национального университета экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк*

e-mail: LiliyaDm@meta.ua

В статье осуществлен анализ предпосылок возникновения и развития стартапов как формы развития малой инновационной предпринимательской деятельности. Рассмотрены задачи государственного регулирования инновационного развития в отечественной и зарубежной хозяйственной практике. Определены основные направления и сферы деятельности стартапов, перспективы предпочтительной географической локализации. Исследованы организационные формы создания стартапов. Выявлен разрыв между задачами построения инновационной национальной экономики и явным недостатком качественных инновационных проектов. Обоснована значимость стартапов для преодоления препятствий на пути инновационного развития экономики, предложены рекомендации по совершенствованию механизмов стимулирования инновационной деятельности. Определено значение стартапов в обеспечении реального экономического роста, повышении эффективности производства, проанализирована роль и место стартапов в

современной постиндустриальной экономике. Выявлены наиболее важные факторы возможного успеха стартапа. Показана взаимосвязь между финансовой грамотностью стартаперов и возможностями привлечения венчурного финансирования, особенно на самых ранних стадиях проекта. Обосновано функциональное значение системы экспертизы стартапов. Выявлены наиболее существенные факторы риска создания стартапов. Исследованы факторы приводящие к негативным результатам при реализации инновационных проектов и методы их возможного устранения.

Ключевые слова: инновация, стартап, высокотехнологичное производство, конкурентоспособность, государственная инновационная политика, национальная инновационная система, инновационная инфраструктура, венчурное финансирование, стартапер

Процессы происходящие в мировой экономике являются закономерным результатом процессов обострения конкуренции в глобальном масштабе, что коренным образом изменило положение малых инновационных компаний в экономике. Сформировался совершенно новый характер взаимоотношений с различными институтами рынка, изменились их функции и роль в создании новых рабочих мест, достижении социальной стабильности в обществе. Успешное развитие малых инновационных компаний (их количественный и качественный рост) активно влияет на достижение сбалансированности экономики, выступает необходимым фактором инновационной направленности всего хозяйственного комплекса. Достижение необходимой непрерывности и масштабности инновационного процесса напрямую определяется потенциалом и состоянием предприятий ориентированных на разработку новых знаний, внедрение наукоемкой продукции в промышленное производство, коммерциализации научных исследований. Именно малая инновационная предпринимательская деятельность в значительной мере меняет приоритеты прикладных исследований и разработок, активно стимулирует процесс

создания нового промышленного производства. Масштабы и значимость субъектов инновационной деятельности повышающих конкурентоспособность и эффективность производственного сектора национальной экономики требуют создание для них оптимальных институциональных условий для их успешного функционирования и роста. Исследование ранних стадий развития малого инновационного бизнеса требует обоснования наиболее эффективных механизмов ресурсного обеспечения, управления и кооперирования, способствующему устойчивому развитию данных предприятий.

Различные аспекты деятельности стартапов отображены в работах многих зарубежных исследователей, предпринимателей. По мнению П. Тиля одним важных условий выживания любого проекта является умение основателей смотреть на мир по-новому, замечать выигрышную идею, которую никто еще не развил [9]. С. Бланк и Б. Дорф описывают опыт создания стартапов, дают четкую методiku того, как создаются новые бизнесы, шаг за шагом [1]. Д. Коэн и Б. Фелд акцентируют внимание на практических вопросах работы с идеями, создания и совершенствования продукта, ценности для потребителя, формирования команды, поиска инвестора и финансирования [4]. У. Дрейпер показывает процесс оценивания инвесторами бизнес-идей, историю становления лидеров мировой экономики, особенно в сфере высоких технологий [2]. Дж. Маллинс и Р. Комисар представляют современную концепцию и набор технологий, позволяющих найти оптимальную, лучшую модель организации бизнеса [5]. В работе В. Харниша показан путь от небольшой предпринимательской компании до хорошо структурированной корпорации и связанные с этим принципы развития компаний [10]. С. Экланд дает оценку основных типов инвесторов, умения привлечения их в свой бизнес, особенно на самых ранних стадиях развития проекта [11].

Целью исследования является анализ теоретических и методологических основ развития стартапов как ранней формы малых инновационных компаний, их вклада в формирование новых рынков, диверсификации технологического базиса экономики, реализации инновационного потенциала экономики в целом.

Развитие стартапов и их превращение в бизнес является одной из главных задач формирования и функционирования национальной экономики, создания интеллектуального капитала страны, основой дальнейшего динамичного развития экономики. Поддержка развития таких процессов должна осуществляться как сверху, со-стороны государства, так и снизу интересами самого гражданского общества. От того какие действия будут предприниматься властью и бизнесом во многом будет зависеть судьба отечественной инновационной индустрии. Успешное развитие зависит в первую очередь от четкого понимания фактора инноваций как единственно возможного пути устойчивого развития страны. Осознание важности и необходимости инвестирования в образование и исследования всеми ведущими экономическими субъектами в национальной экономике позволит обеспечить успешное будущее гражданам страны. Современные "лучшие практики" ведут в никуда: в действительности на самые перспективные дороги пока еще не ступала нога человека [9, с. 8].

Государственное регулирование инновационного развития должно создавать выгодные и привлекательные условия для ведения бизнеса в целом, и особенно, для инновационного. Задача государства заключается не в финансировании каких-либо отраслевых приоритетов, но в прежде всего в создании эффективной налоговой политики, уменьшении вмешательства государства в хозяйственную деятельность экономических субъектов, достижении тесной взаимосвязи между промышленной и инновационной сферой, активной защитой прав интеллектуальной собственности. Зарубежный опыт показывает, что успешное создание стартапов основывается на сочетании эффективной экономической политики, поддержки государственно-частного партнерства, помощи в продвижении продукта и программах. Пример многих успешных технологических кластеров показывает, что государство может не вкладывать существенные суммы в инфраструктуру, не предлагать компаниям льготные кредиты, не создавать целевых программ со значительным бюджетом. При этом деятельность властей направлена на привлечение внимания к

зарождающемся кластеру, грамотному пиару по привлечению инвесторов, в том числе иностранных. В силу преобладающей значимости финансирования для стартапов, государственные и местные органы власти могут помогать в проведении мероприятий, направленных на полноценное информирование венчурных инвесторов с интернет-предпринимателями.

Отечественная, практика развития стартапов демонстрирует большую зависимость от государственной поддержки, выражаемой не только в финансировании, но и создании всех элементов инфраструктуры. Реализовать стратегию технологического лидерства в стране практически невозможно без государственной поддержки технологического предпринимательства. И дело не только в отдельных субъектах национальной экономики, а в том что, венчурное инвестирование стартапов выступает лишь отдельным звеном в цепочке финансирования бизнеса на разных этапах развития. В отечественной экономике венчурный рынок не является составной частью общего финансирования, не привлекателен в достаточной мере для частных инвесторов, не ожидающих значительной прибыли от инвестирования в уже развитые венчурными фондами проекты. Корпорации не ищут отечественные разработки, способные обеспечить качественное инновационное наполнение продукции, в лучшем случае вкладывают средства в финансирование собственных исследовательских центров. В следствие того, что рынок интеллектуальной собственности не функционирует, о результатах деятельности центров научная общественность и бизнес практически ничего не знает. В итоге, сформировалась конструкция развития стартапов, при которой приобретение разработок и создание на их основе готового продукта осуществляется не отечественными, а преимущественно зарубежными транснациональными компаниями. Несмотря на определенное замедление процесса перемещения производства транснациональными компаниями на развивающиеся рынки, тем не менее это помогает получать доступ к множеству прогрессивных технологий, что стимулирует рост стартапов.

Эксперты американского финансово-экономического журнала "Forbes" определяют стартап по следующим характерным признакам:

- основанных или приступивших к активной работе не более года назад;
- представляющих собой инновационный бизнес, разрушающий традиционные представления о развитии своего сектора;
- коммерческие предприятия с реальным бизнес-планом;
- получающие доход, уровень которого не превышает уровень дохода стартапа;
- остающихся по своей сути стартапами, а именно не ставшими приобретением компаниями и проектами, управляемыми частными фондами [6].

Стартапы должны решать определенные проблемы людей, при этом более привлекательно решение проблем корпоративных клиентов. Каких-либо ограничений для входа на рынок для стартаперов не существует, однако более популярными являются такие сферы, как программное обеспечение, медицинские технологии, микроэлектроника, логистические системы, справочно-рекомендательные сервисы, социальные сети, рекламные и облачные технологии. Лидерство IT-сегмента среди общего объема венчурных инвестиций достаточно очевидно, ибо затраты на создание и развитие проекта составляют лишь заработную плату программистов. Созданный продукт при этом может быть быстро продан и неограниченно масштабирован. Востребованное программное обеспечение можно было писать находясь в любой стране мира, а вот создавать сервисы ориентированные на клиентов более привлекательно в больших странах, обладающих развитым сектором услуг.

Одной из современных тенденцией развития стартапов можно назвать движение технологических компаний в США, в первую очередь, в Кремниевую долину. Здесь предпочтительнее открывать собственный офис, так как местные стартапы удача встречается в 25 раз чаще, чем в среднем по Калифорнии. Другие "счастливые" для бизнеса районы граничат с расположенными тут же, в Сан-

Франциско центрами инноваций и науки – Стэнфордским университетом, Университетом Калифорнии, Университетом Беркли [8]. Главной причиной такого переселения можно считать изменения происходящие с самими информационными технологиями, а именно, наиболее привлекательными для бизнеса становятся не в чистом виде программные продукты, а сервисы, ориентированные на потребительский сектор.

Современные технологии сочетают в себе не только конструирование компьютеров и написание программ, но и тесную интеграцию в цифровую экономику практически всех экономических секторов с четко выраженным урбанистическим характером (финансы, бизнес-услуги, реклама, мода, киноиндустрия и т. д.). В индустриально-финансовых центрах компьютерные специалисты тесно соприкасаются с творческими личностями, с предпринимателями и банкирами. Это позволяет создавать питательную среду для создания стартапов, объединяющих разные отрасли, заложить фундамент успеха первых компаний, к которым смогут присоединяться все новые и новые участники. Кроме этого, даже если компания работает вне компьютерных технологий, ее деятельность требует сотрудников для и оптимизации своих сайтов, размещения товаров и услуг в интернете, оптимизации бизнес-процессов под требования современной экономики.

Как показывает практика реализации стартапов, даже наличие хорошо подготовленного бизнес-плана не спасает от неудач при первом столкновении с реальностью. Новости неутешительны: с 42%-ной вероятностью ваш провал будет связан с отсутствием спроса, с 23%-ной — вы разругаетесь с командой, еще 19% вероятности — не справитесь с конкуренцией. По крайней мере, именно такие причины провалов называет аналитическое агентство CB Insights. Среди прочих фейлов — взаимообусловленные по своей сути нехватка денег (29%) и конфликт с инвесторами (13%), неудачный маркетинг или отсутствие маркетинга в принципе (14%) и даже проблемы с законом (8%) [7].

На первый план выходит оценка внятности идеи, умение новатора работать с информацией, просчитывать риски связанные с деньгами

инвесторов. Стартапер должен рассчитать сколько денег он хочет для реализации проекта, как и когда будет их возвращать. Даже удачно начатый проект может в течение года не улучшить свои показатели, и как следствие прекращение финансирования со стороны инвестора. Стартапер, впрочем, имеет достаточно высокие шансы найти нового инвестора. Финансирование начала проекта во многом носит характер ангельских инвестиций. Вкладывать средства на этом этапе решаются далеко не все потенциальные инвесторы, часто это родственники, друзья или люди фанатически поверившие инноватору. Ранние инвестиции друзей и семьи находится в пределах 5-50 тыс. долл. Размер ангельских инвестиций колеблется в диапазоне от 50 до 500 тыс. долл. За меньшие деньги качественный прототип создать невозможно, хотя размер вложений во-многом зависит от сферы деятельности. Большие вложения на начальном этапе не дадут большего эффекта, ибо команда проекта начинает углубляться в излишние детали, не доказав самого главного — состоятельность своей идеи и приложения его для целевой аудитории.

Образование стартапа может происходить и иным, более распространенным путем, а именно стартап образуется не носителем новой идеи, а венчурным фондом. В таком случае все финансирование осуществляется за счет самого фонда, при этом обладатель бизнес-идеи получает лишь небольшой процент компании. При таком варианте развития стартапа инноватор имеет практически такие же права что и менеджеры, другие наемные работники, получая зарплату и небольшой процент.

Дальнейшее финансирование, в случае успешного развития, нацелено инвесторами на получение миноритарной доли в проекте. Успешная деятельность инноватора на рынке часто приводит к тому, что инвесторы следующего, более высокого уровня, покупают бизнес и этот инвестор может оказаться стратегическим. Такой инвестор может решать задачи связанные с приобретением новой технологии или же устранения конкурента. Цели инвесторов не только в базовых технологиях, чаще сотрудничество с командами, которые умеют продуцировать базовые технологии, превращать их

в полезные продукты и в конечном счете в товары. Им важен потенциальный объем рынка на котором работает стартап. Для венчурных фондов имеет значение насколько далеко шагнули инноваторы в реализации своей идеи, продают ли они уже готовые технологии, продукты или же только их апробируют. Для инвесторов это выступает одним из решающих факторов, так как влияет на срок возврата вложенных средств и тем самым на уровень доходности фонда от каждого конкретного проекта. Венчурные инвесторы не станут вкладывать в проекты, которые не могут гарантировать решение поставленной задачи или проблемы.

На отечественном рынке наблюдается явный недостаток качественных проектов. Во-многом это обусловлено низкой мобильностью отечественных инноваторов, плохим знанием английского языка. Многим инноваторам время проведенное в ведущих мировых технологических кластерах дало бы больше, чем участие во внутренних международных (местечковых) конференциях. Поиск интересных проектов, наработок в университетах США и Европы может дать возможность использование зарубежной интеллектуальной собственности. Инвесторы создают глобальные проекты привлекая зарубежных ученых, организую с ними совместное юридическое лицо. При таком развитии стартапа ученый вносит свою разработку, интеллектуальную собственность в уставной капитал, инвестор финансирует эту разработку, также вкладывая средства в уставной капитал.

Мышление стартапера должно стремиться к реализации известного тезиса: думать глобально, при этом действовать локально. Лучший результат может быть получен при сочетании воодушевленности собственной идеи, глобальностью видения возможного рынка, при одновременном достижении простоты и локальности использования прототипа. Стартапер должен прежде всего сам понимать, сможет ли продукт с заявленными характеристиками быть создан, есть ли у него рыночные перспективы, существует ли рыночная ниша, на которую ориентирован данный проект, ее величина. Первоначальная

маленькая рыночная ниша не является недостатком, а скорее стартовой площадкой для дальнейшего развития, глобального завоевания мира.

Уникальность разработанной технологии, решение технической части еще не свидетельствует о способности инноватора создавать стартап. Само по себе изобретение и даже полученная за это научная награда не делают бизнес-проект положительным. Ценность разработанной технологии повышается при возможности ее патентования. Трудности повторения технологии для потенциальных конкурентов могут быть связаны с наличием уникальных специалистов, необходимости большой команды. Сила технологии определяется также уровнем зависимости клиента, насколько легко он может отказаться от нее. Стартапер создатель бизнес-проекта должен понимать истинные нужды покупателя и искать пути к нему. Создатель нового предприятия сможет найти инвестора в свой проект, если сможет убедить его в том, что такой товар или услуга нужны потребителю, у клиента пока такого нет, как этот товар или услугу создать, и наконец, как это продать.

Успех стартапа во-многом зависит от кадрового совмещения в себе высококлассных специалистов с хипстерами, составляющими основу рабочей силы технологических компаний, их молодежной и альтернативной энергетикой. Без творческих натур и интернет-гениев технологические кластеры не смогут стать площадкой для формирования бизнеса будущего. Появление большого количества стартапов в технологическом кластере неизбежно приводит к росту арендных ставок, заставляет стартапы, находящиеся в фазе роста и не всегда получающие прибыль к перемене места своей локализации. Этот фактор одновременно воздействует и на сотрудников компаний. Поэтому важно наличие необходимого доступного жилья, различные типы рабочих мест и благоприятная среда обитания.

Наличие команды у стартапера расценивается как один из факторов возможного успеха. Инвестиции на ранней стадии проекта можно рассматривать, прежде всего, как вложения в коллектив. Инвесторы преимущественно вкладывают деньги не в проекты, а в команды. Для

инвестора более привлекательным является ситуация, когда реализацией проекта занимается не один, а несколько сподвижников, готовых потратить значительную часть своей жизни на реализацию проекта. Команду стартапа можно рассматривать такой же важной составляющей в которую инвесторы вкладывают деньги наравне с самой реализуемой идеей. Инвестор должен знать и понимать по какой причине эти люди создают данный стартап, какими мотивами они руководствуются, какими обладают способностями, интеллектуальными возможностями, профессиональным опытом. Связано это с тем, что проект бизнес-модели в ходе реализации будет меняться неоднократно в процессе продвижения от идеи до прототипа, выхода на самоокупаемость, что требует не менее трех-пяти лет упорного труда. Наконец, могут появиться новые конкуренты, новые технологии, и значение команды в достижении поставленной цели трудно переоценить.

Одним из слабых мест стартапа является недостаточная финансовая грамотность и умение презентовать проект начинающими предпринимателями стартаперами. Многие авторы имея техническое образование, продуцируя гениальную идею не могут воплотить ее в жизнь, в том числе и по причине отсутствия бизнес-образования. Большинство из стартаперов не владеют навыками анализа и оценки рынка, способности просчитывать будущие продажи и финансовую модель, способную заинтересовать инвесторов. Самые большие проблемы стартаперов, особенно технологических предпринимателей связаны с хорошей ориентацией в технологии, при слабом потенциальном применении. Классические стартапы часто выходят из университетов и проходят все этапы развития подготовки по различным программам трансфера технологий и развития. Зачастую предприниматели не способны кратко и ясно довести свою идею до потенциальных инвесторов. Стартаперы пытаются получить финансирование своего проекта не имеют изначально четкого видения того, что они будут делать и сколько это потребует чужих (инвесторов) денег. В наиболее благоприятной ситуации инвестор становится полноценным

партнером представляющим собственный опыт построения работающей бизнес-модели.

Финансовую грамотность предпринимателей восполняют создаваемые, в том числе, венчурными фондами специальные образовательные программы. Такие программы дают стартаперам возможность общения с людьми, которым самим приходилось организовывать стартапы, они непосредственно работали в инновационных компаниях, в деталях разбираются как нужно создавать и развивать такие фирмы. Первыми шагами в этом направлении рассматриваются умение написать бизнес-план, четко представлять что такое exit, P&L, go-to-market strategy. Повышение экономической компетенции новаторов преследует цель максимального ускорения и развития стартапа. Дополнительное образование позволяет в своем роде по новому взглянуть на проект реализации, переосмыслить многие положения и, возможно, с большей вероятностью сказать получится или развалится данный проект. Если инноватора ждет неудача, то лучше об этом узнать как можно быстрее.

Несмотря на финансирование государством строительства зданий для инкубаторов и технопарков, в цепочке коммерциализации проекта существуют определенные разрывы, связанные с тем, что ни власти, ни частный бизнес не заботятся о привлечении в эти организации специалистов для сопровождения проектов. Доверие инвесторов к инновационным проектам может иметь не только субъективный характер, основанный на личном опыте, знаниях, информации, наконец, интуиции. При этом должен учитываться как-можно больший объем специфики рисков создания стартапа:

-каждому инновационному проекту присущи свои риски и эти риски могут быть разными даже на разных стадиях одного и того же проекта (это зависит от сложности инновационной услуги или продукта, а также зависит от готовности проекта);

- каждый инновационный проект характеризуется новизной и уникальностью — это привносит сложность в параметризацию области рисков;

- инновационный проект характеризуется новизной и уникальностью — это привносит сложность в параметризацию области рисков [3, с. 58].

Значительную роль играют функционирующие в развитых странах различные системы экспертизы стартапов. Именно эти организации, в большинстве своем неправительственные, независимые от влияния государства и крупного капитала дают комплексную экспертизу и отсев по множеству различных критериев. Деятельность таких организаций помогает компаниям определиться с бизнес-моделью, проверить ее в реальных условиях, вывести продажи и маркетинг на новый уровень. Агрегирующее звено в системе развития технических инноваций работает на повышение прозрачности и открытости рынка технологий, позволяет оценивать проекты исходя из максимально объективных стандартов. Стартаперы, располагая наиболее полным объемом информации о факторах способствующих успеху на рынке, могут принять наиболее верное решение. Экспертные организации выявляют перспективные стартапы и демонстрируют их отечественным и зарубежным инвесторам. Это дает возможность молодым предпринимателям заявить о себе, выслушать мнение экспертов, исходя из этого скорректировать проект, и возможно, найти новых партнеров. Достаточная статистика по проектам дает стартаперам большие возможности для участия в различных конкурсах, быстрее и в большем объеме привлекать деньги, обращать внимание инвесторов на перспективные стартапы.

Проведенное исследование позволило сделать следующие заключения:

- в современном мире наиболее значимым, и следовательно, успешно функционирующим является бизнес, решающий существенные для общества проблемы и находящий направления и методы реализации важных задач, иначе говоря польза для людей выступает основой прибыльности для компании;

- механизм успешного развития стартапов представляет собой целенаправленно сформированное, в том числе государством, взаимодействие совокупности финансовых, интеллектуальных, информационных ресурсов, организационных структур, конкретных форм и методов воздействия на

инвестиционный процесс на макро- и микроуровнях в интересах развития малых инновационных предприятий;

- активное развитие инновационных стартапов происходит в условиях перехода от индустриального к информационному обществу, новому технологическому укладу, обусловившему возрастание роли личностного фактора, знаний и информации. Развитие малого инновационного бизнеса осуществляется в условиях не конфронтации с крупными монополиями, а как органическая составляющая национальной экономики, усиливающая и дополняющая часть, активизирующая свои преимущества в эффективном сотрудничестве с ведущими национальными и мировыми компаниями;

- в силу уникальности каждой страны не стоит копировать полностью модель создания стартапов в тех же США. Пример таких стран как Южная Корея, Израиль, Великобритания и другие демонстрируют позитивную возможность создания стартапов своеобразными и нетипичными методами, давшими внушительный положительный результат. Стартаперам и разработчикам инновационной инфраструктуры стоит учитывать методы этих стран при установлении правил в данной сфере, но не копировать их полностью;

- успех в развитии стартапа является результатом тяжелой деятельности, требующий большого упорства и активности.

Литература

1. Бланк, С. Стартап. Настольная книга основателя [Текст] / С. Бланк, Б. Дорф ; пер. с англ. Т. Гутман, И. Окунькова, Е. Бакушева. - 2-е изд. - Москва : Альпина Паблишер, 2014. - 614 с.

2. Дрейпер, У. Стартапы : профессиональные игры Кремниевой долины [Текст] / У. Дрейпер ; предисл. Э. Шмидта ; пер. с англ. В. Егорова. - Москва : Эксмо, 2012. - 378 с.

3. Киселева, В. А. Управление инвестициями и инновационной деятельностью [Текст] / В. А. Киселева, Д. А. Багашев // Вестник ЮурГУ. Серия "Экономика и менеджмент". - 2014. - Том 8. - № 4. - С. 55-60.
4. Коэн, Д. Стартап в Сети : мастер-классы успешных предпринимателей [Текст] / Д. Коэн, Б Фелд ; пер. с англ. М. Иутина. - 2-е изд. - Москва : Альпина Паблишер, 2013. - 337 с.
5. Маллинс, Дж. Поиск бизнес-модели : как спасти стартап, вовремя сменив план [Текст] / Дж. Маллинс, Р. Комисар ; пер. с англ. М. Пуксант и Е. Бакушевой. - Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2012. - 329 с.
6. Робемед, Н. Самые интересные стартапы 2013 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes-photogallery/startapy/248976-samyie-interesnyie-startapy-2013-goda/photo/1>
7. Статистика смертности и советы по безопасности для стартапов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://siliconrus.com/2014/10/startup-eset/>
8. Статистика указала на условия для появления стартапов, успешных как Google и Facebook [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Naked Science <http://naked-science.ru/article/sci/statistika-ukazala-na-usloviya>
9. Тиль, П. От нуля к единице : как создать **стартап**, который изменит будущее [Текст] / П. Тиль, Б. Мастерс; перевод с англ. - Москва : Альпина паблишер, 2015. - 188 с.
10. Харниш, В. Правила прибыльных стартапов : как расти и зарабатывать деньги [Текст] / В. Харниш ; пер. с англ. В. Хозинского. - Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2012. - 279 с.
11. Экланд С. Ангелы, драконы и стервятники : как привлечь правильных инвесторов в свой стартап и сохранить бизнес [Текст] / С. Экланд ; пер. с англ. О. Терентьевой. - Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2011. - 275 с.

**STARTUP AS A FORM OF DEVELOPMENT OF SMALL
INNOVATION ENTREPRENEURSHIP**

Oleg Golovinov

Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of International Economics, Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, Donetsk

[e-mail: golovinov@dkt.dn.ua](mailto:golovinov@dkt.dn.ua)

Liana Dmitrichenko

Candidate of Economic Sciences, Assistant professor, Associate Professor of Economic Theory, Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, Donetsk

[e-mail: LiliyaDm@meta.ua](mailto:LiliyaDm@meta.ua)

Abstrakt. *In the article the analysis of preconditions of occurrence and development of startups as a form of development of small innovative entrepreneurship is done. We consider the problem of state regulation of innovative development in domestic and foreign economic practice. It identifies main directions and spheres of activity of startups, prospects of preferred geographic location. It has been done reseach on organizational forms of creation of startups. The gap between the challenges of building an innovative national economy and the obvious lack of quality innovation projects are substantiated. The importance of startups to overcome obstacles on the way of innovative development. The economy recommendations on improvement of mechanisms of encouraging innovation are determined. The value of the startups in ensuring real economic growth, improving production efficiency, analyzes place and role of startups in a modern postindustrial economy are determined. The most important factors of possible success of a startup are identified. It shows the relationship between financial literacy and startups to attract venture financing, especially at the earliest stages of the project. The functional significance of the examination system startups are substantiated. The most important risk factors of creation of startups are identified. We have studied the*

factors leading to negative results in the implementation of innovative projects and possible methods of their elimination.

Keywords: *innovation, startup high-tech production, competitiveness, state innovation policy, national innovation system, innovation infrastructure, venture capital, startups*