

## **КЛАСИФИКАЦИЯ НА СТАРТЪП КОМПАНИИТЕ СПОРЕД РАЗЛИЧНИ КРИТЕРИИ И ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА РАЗВИВАНЕ НА СТАРТЪПИ В ТРАНСПОРТНИЯ СЕКТОР**

**Василена Йосифова**

[vasilena.yosifova@abv.bg](mailto:vasilena.yosifova@abv.bg)

*Висше транспортно училище „Тодор Каблешков“  
София, ул. Гео Милев № 158  
РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ*

***Ключови думи:** стартъп; иновации; спин-оф; спин-ин; спин-аут; летящ градски транспорт eVTOL*

***Резюме:** В доклада се изследва същността на понятието „стартъп“. Прави се преглед и класификация на видове стартъп компании според различни критерии.*

*Проучват се практики и се представят потенциални съвременни възможности за създаване на иновации и стартъп компании в транспортния сектор в частност градския транспорт и въздушната градска мобилност на примера на компании за разработване на електрически самолети с вертикално излитане и кацане (eVTOL) в световен мащаб.*

*Изследват се връзки и различия между стартираци (прохождащи) и малки предприятия, както и връзки и различия между понятията „стартъп“ (startup) и „спин-оф“ (spin-off) компании.*

### **УВОД**

В новата европейска програма за иновации (публикувана на 5 юли 2022 г.), се излага плана на ЕК, чрез който да се подпомогне Европа да бъде по-конкурентоспособна в световен мащаб и да се превърне във водещ играч в дълбоките технологични иновации. Пояснено е, че това означава да се помогне на стартираци фирми, малки и средни предприятия (МСП), университети и изследователски институти, да се намали бюрокрацията и да се насърчат научноизследователската и развойната дейност, и растежа на бизнеса.

Създаването на една общеевропейска рамка за развитие (Общеевропейски регламент) на иновациите и стартъпите трябва да включва няколко основни акцента: ясна дефиниция и разграничаване какво е стартъп или прохождаща компания и какво са малки и средни предприятия (МСП), за да може да се създадат ясни правила.<sup>1</sup>

Също така в по-конкретен контекст, предвид текущо предвидимите в краткосрочен/средносрочен аспект потребности на транспортния пазар (в частност, например т.нар. „летящ градски транспорт“), и високите достижения на съвременните технологични иновации, както към настоящия момент, така и в обозримо бъдеще, може

<sup>1</sup> <https://sifted.eu/articles/startup-european-innovation-agenda>

да се очаква, увеличаване и разширяване на стартъп компаниите в области като разработване, внедряване и производство на летящи таксита<sup>2</sup>, летящи МПС, хеликоптери-таксита, електрически самолети и други.

## I. В ТЪРСЕНЕ НА ЗНАЧЕНИЕТО НА ПОНЯТИЕТО „СТАРТИРАЩА КОМПАНИЯ“ (СТАРТЪП).

В Закона за малките и средните предприятия и всички негови изменения до 2024 година, независимо от хармонизирането на българското законодателство с европейската нормативна уредба, регламентираща категоризацията на предприятията, *няма легална дефиниция* на понятието **стартираща компания (стартъп)**.

Едва в началото на 2024 година в България се предлага проект на изцяло нов *Закон за насърчаване на научните изследвания и иновациите (ЗННИИ)*.<sup>3</sup> Този закон е приет в края на април 2024 г. и влиза в сила от 01.05.2024г.[1] Той следва да „уредва принципите, механизмите и инструментите за формиране и провеждане на държавната политика за насърчаване на научните изследвания *и иновациите* в Република България, както и обществените отношения, свързани с развитието на научноизследователската и *иновационната дейност*“ (съгласно чл.1).

В този нов закон за първи път у нас, в нормативното пространство се появява, като легално понятие, терминът „стартиращо предприятие“. Съгласно §1, т.7 от Допълнителните разпоредби, това е *търговско дружество, което има висок потенциал за развитие, извършва иновационна дейност и е създадено с цел да разработва, въвежда и реализира на пазара иновативни продукти или услуги*.

ЗННИИ отменя морално остарелия Закон за насърчаване на научните изследвания<sup>4</sup>, в който, независимо от регулярните изменения през целия 20 – годишен период за неговото съществуване, не е регламентирано понятие, легализиращо разбирането за „стартиращо предприятие“. До приемането на ЗННИИ, това понятие години наред се използва или като подразбиращо се, в контекста на различни намерения и общи политики на ЕС, или най-често като такива МСП, които са с по-малко от 3 приключени финансови години към крайната дата за подаване на проекти за европейско финансиране.<sup>5</sup>

В същото време до неотдавна, в процеса на налагане на термина „стартъп“, този тип организации често са третирани като по-малки версии на големи компании.<sup>6</sup>

Този противоречив опит, както и новото за първи път легално дефиниране в ЗННИИ, дават опорна точка, на чиято основа **се цели** да се изследва доколко такова определяне на понятието „стартъп“ е коректно и правилно от гледна точка на специализираната литература и световните бизнес практики.

Също така в настоящия доклад, **се цели** да се изследва дали и доколко между стартъп, малък бизнес и голяма компания съществуват определени разлики, които изискват различна организация на работата и по какво стартъпа се отличава от “обикновения” малък бизнес, който започва своята дейност.

<sup>2</sup> Вж. например, „Летящите таксита скоро могат да се превърнат в процъфтяващ бизнес“, достъпно на: [https://www.capital.bg/biznes/transport/2023/09/09/4524890\\_letiashtite\\_taksita\\_skoro\\_mogat\\_da\\_se\\_prevurnat\\_v/](https://www.capital.bg/biznes/transport/2023/09/09/4524890_letiashtite_taksita_skoro_mogat_da_se_prevurnat_v/)

<sup>3</sup> Законопроектът за насърчаване на научните изследвания и иновациите № 49-402-01-3 е внесен в Народното събрание с вносител Министерски съвет на 09.01.2024 г. От сайта за обществено обсъждане, както и от официалния сайт на Парламента, става видно, че е било предвидено Законът да влезе в сила от 1 януари 2024 г., но в крайна сметка това се случва с няколко месечно закъснение.

<sup>4</sup> Обн. ДВ. бр.92 от 17 Октомври 2003г., с посл. изм. ДВ. бр.102 от 8 Декември 2023г.

<sup>5</sup> През изминалите години, в разнообразни български правила и Насоки за кандидатстване, по които компаниите могат да кандидатстват с проектни предложения за европейско финансиране в област технологични иновации.

<sup>6</sup> Какво е стартъп и как да регистрираме такава организация? <https://mystartuplegal.org/2020/01/07/kakvo-e-startup-i-kak-da-registrirame-takava-kompania/>

## II. ВРЪЗКИ И РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ „СТАРТЪП“ (*STARTUP*) КОМПАНИИ И МАЛЪК БИЗНЕС (МАЛКИ ПРЕДПРИЯТИЯ - *SMALL ENTERPRISES*)

Понятието „стартъп“ идва от английски, като за него, към настоящия момент на европейско равнище, не се открива нормативно приета единна легална дефиниция. Най-общо се определя като *нововъзникнала* компания, която разработва някакво приложение, продукт, услуга или мобилна апликация - уникални по рода си и нови за пазара, чрез които се предлага конкретно решение на определен проблем. В основата на стартъп компанията стои някаква *иновация* и предоставянето на *несъществуващ* досега бизнес модел. Тези компании се характеризират с висок риск, тъй като се свързват с нови и непознати решения, търсеци идея за растеж.

Разпространено виждане е, че *стартъпът* е просто друг термин за „малък бизнес“. Същинското значение и смисъл на двете понятия обаче са различни и те трябва да бъдат разграничавани.

Стартъп компаниите търсят не само да докажат своя бизнес модел, но и да го направят **бързо**, по начин, който ще има значително влияние върху текущия пазар, което показва първата голяма разлика между стартъп и новосъздадени малки компании.

В подкрепа на това е схващането на Steven G. Blank<sup>7</sup>, че „Стартъпът е компания, създадена, за да расте бързо. **Това, че дадена компания е новосъздадена, не я прави стартъп.** Не е задължително стартъпът да се занимава с технологии, да прави рискови инвестиции или да направи т.нар. „exit“ (*излизане т.е. да бъде продаден впоследствие*). Единственото основно изискване, за да се нарече една компания „стартъп“, е потенциалът за растеж“.[2]

Също така има съществена *концептуална* разлика между стартъп и малък бизнес, тъй като двете се основават на различни *стратегии за финансиране* и различни *бизнес индикатори*. В този смисъл, основателят на стартъп цели да разрасне своя стартъп в голяма и променяща средата компания. Той вярва, че е попаднал на следващата „голяма идея“, която наистина ще разтърси индустрията, ще вземе клиентите на съществуващите компании или ще създаде нов пазар. Това е в контраст с разбирането за „малък бизнес“, което го описва като „независимо притежаван и опериран бизнес, организиран с цел печалба и *недоминиращ* в своята област“.<sup>8</sup> [3]

Следователно крайната мотивация на малките предприятия е фундаментално различна от тази на стартъп компаниите, тъй като движещият фактор зад двата бизнес модела е различна. Намерението на основателя на стартъп е да „размести“ пазара с въздействащ бизнес модел, докато намерението на собственика на малък бизнес е да бъде управител и подчинен сам на себе си и да си намери *някакво* място на *местния* пазар.

В таблица №1 е направен обобщаващ сравнителен преглед и са посочени основни концептуални различия в тяхната същност между Стартъп и Малък бизнес (МСП).

---

<sup>7</sup>Вж. Blank, S.G. (2005). The Four Steps to the Epiphany, достъпно на [https://web.stanford.edu/group/e145/cgi-bin/winter/drupal/upload/handouts/Four\\_Steps.pdf](https://web.stanford.edu/group/e145/cgi-bin/winter/drupal/upload/handouts/Four_Steps.pdf), последно посетен 31.05.2024. За разбирането на бизнес модела на стартъп компаниите, широко разпространение има модела на Стийвън Бланк, който е американски предприемач и създател на методология за разширяване на потреблението - разработване на иновативни продукти и развитие на клиентелата („Customer Development Metodology“ - CDM), Вж. информация, достъпна на: <https://learn.marsdd.com/article/the-customer-development-model-cdm-product-development-and-technology-startups/>.

<sup>8</sup> Алашки М., Стартъп – нещо ново или познато, но наричано по друг начин, Politics & Security, 3/2020

## Концептуални различия между Стартърп и Малък бизнес (МСП) Табл. № 1

Характеристики, относими към Стартърп (Стартираща / проходаща компания)	Характеристики, относими към новосъздаден Малък бизнес (Микро и малко предприятие)
<p>✓ <i>Стартърпът е бъдеща голяма компания</i>, насочена към национални и глобални пазари - организация, която е разработена специално, за да намери повторям и разширяващ се бизнес модел. Тя не само търси такъв бизнес модел, а и си поставя за цел да го намери <b>бързо, за да окаже значително влияние върху пазара понастоящем.</b></p> <p>✓ <i>Намерението</i> - Основателят на стартърп не прави просто бизнес, а <b>има намерение да го разрасне до голяма компания, която прави значителни иновации.</b> Той вярва, че има голяма и важна идея, която може да промени сектора, в който стартърпът работи или да създаде изцяло нова категория стоки или услуги на пазара.</p> <p>✓ <i>Стартърпът е нещо временно:</i> Целта на един стартърп е да се превърне в голяма компания максимално бързо. Когато това се случи, стартърпът сам по себе си престава да съществува. Затова се приема, че той работи дотогава, докато се превърне в пазарна сила с регионално и дори глобално значение.</p> <p>✓ <i>Стартърпът носи значителен риск</i> - Започването на всеки бизнес е рисково начинание. Но тъй като един стартърп често е изключително иновативен, той тепърва търси своето място на пазара и установява дали от него има реална нужда, а в редица случаи, пазарът тепърва се създава.</p> <p>✓ <i>Финансиране</i> – начални инвестиции от спестявания на основателя, негови близки или кредит (Triple F - FFF financing<sup>9</sup>), но ако един стартърп е успешен, той ще получава допълнително финансиране от бизнес ангел, спонсор, хедж фонд, фонд за дялови инвестиции и др. [4]. С всяка финансова „инжекция“ основателят се лишава от част от собствеността върху своята компания, а всички, които са го финансирани, се превръщат в съсобственици (акционери или съдружници).</p>	<p>✓ Малкият бизнес е създаден от един човек или малък екип, който <b>запълва текуща нужда на пазара.</b> Дори и собственикът му да има амбиции за растеж, те обикновено не са толкова големи и целта е плавен и постепенен ръст за дълъг период от време. Често пазарът, който един <b>малък бизнес таргетира, е местен.</b></p> <p>✓ Въпреки че има глобални корпорации, които са стартирали като <b>малки семейни бизнеси</b>, обикновено целта, с която се създава един такъв бизнес, е именно той да просъществува максимално дълго време. Има малки бизнеси, които обслужват ограничен пазар, например по териториален признак или в много малка ниша. Те <i>могат да останат малки с десетки години и да продължат да съществуват и да носят финансови печалби и удовлетворение на своите собственици.</i></p> <p>✓ <i>Малкият бизнес</i> често се създава, за да отговори на вече съществуваща нужда или да запълни ниша на пазара, която предприемачът е забелязал. Тъй като <b>той предлага нещо относително познато</b>, е много по-лесно за неговия основател да прецени обема на търсене на това, което предлага и да предвиди съответните финанси за него.</p> <p>✓ <i>Финансиране</i> - начални инвестиции от спестявания на основателя, негови близки или кредит, но при собственика на малък бизнес прехвърлянето на контрола на други лица би осуетило целта на това да има собствен бизнес т.е. не се търсят други варианти за финансиране.</p>

До неотдавна инвеститорите са се отнасяли към стартърп компаниите, като към умалени версии на големите компании, но се установява, че това също не е правилен подход. Големите компании използват *познати бизнес модели*, а стартърпите са *временни организации, които търсят мащабируем и повторям бизнес модел* за иновативни идеи от продукти и услуги, нови за даден пазар.

### III. ВРЪЗКИ РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ПОНЯТИЯТА „СТАРТЪП“ И „СПИН-ОФ“ (SPIN-OFF) КОМПАНИИ

Полезно е да се направи връзка между **понятията „стартърп компании“ и „спин-оф“ компании**, включително като се използват примери от националната и европейската нормативна уредба и практика за трансфер на иновации (особено в

<sup>9</sup> Идва от F – family, F – friends, F – founders, вж. Колев О., "Бизнес ангелът", като форма за развитие на малко и средно предприятие от транспортния сектор", Юбилейна научна конференция "Транспортът в глобалната икономика", 12 май 2011г., УНСС, ISBN 978-954-644-264-2, стр. 277 -284, , 2011г.

контекста на европейските финансиращи фондове).

Подходящ пример в тази посока е *Програмата за научни изследвания, иновации и дигитализация за интелигентна трансформация за периода 2021-2027*, създадена на база одобрената от ЕК през декември 2022 г., Програма „Научни изследвания, иновации и дигитализация за интелигентна трансформация“ (ПНИИДИТ) за същия период<sup>10</sup>. [5]

Програмата се изпълнява от Управляващ орган (УО) в Министерството на иновациите и растежа и две междинни звена<sup>11</sup>. Тя се финансира от Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР) и е ориентирана към постигане на Цел на политиката 1 на ЕС *„По-интелигентна Европа чрез насърчаване на иновативния и интелигентен икономически преход“* чрез развитие на капацитета за научни изследвания и иновации, внедряването на модерни технологии, интелигентна специализация и предприемачество.

Някои от основните цели на тази програма, **от които може да се търси пряка връзка с МСП, Стартър компании и иновации**, са както следва:

- Развитие на модел на трансфер на знания и технологии в т.ч. и създаване на ефективни партньорства между научните среди, МСП и индустрията от една страна, а от друга стимулиране на процесите на индустриални иновационни програми, в които водещата инициатива на бизнеса се обединява около споделени предизвикателства с академичните среди, малки и средни предприятия, неправителствен сектор и публични институции;
- Подкрепа за участието на българските предприятия в европейските партньорства и създаване на възможност за устойчиво развитие на националната иновационна екосистема чрез подкрепа на мрежата от европейски иновационни и дигитални хъбове, както и подкрепа за развитието на иновативни предприятия;
- Насърчаване на партньорства между български предприятия и научноизследователски организации, както чрез дългосрочна колаборация в рамките на иновационните клъстери, така и чрез краткосрочни взаимодействия в рамките на решаването на конкретни производствени и процесни предизвикателства с потенциал за надграждане;
- Развитие на икономика, основана на данните и развитие на иновации, основани на данни и техния технологичен трансфер за създаване на нови технологии и продукти, и внедряване на иновации, основани на данни и други.

Друг инструмент, който може да се посочи за актуален пример от националната нормативна уредба в унисон с европейската, е Националният план за възстановяване и устойчивост (НПВУ) след пандемията Ковид-19 в контекста на *Механизъм за възстановяване и устойчивост*, създаден с Регламент (ЕС) 2021/241. [6]

В НПВУ се използват две понятия, а именно „стартър“ и „спин-оф фирми“. Следователно без никъде до тогава в действащата нормативна уредба да се открива официална дефиниция, се налага да се изследва значението и да се потърси връзката между тях, доколкото в НПВУ е посочено, че „спин-оф“ предприятия биха могли да кандидатстват по схемите за безвъзмездна финансова помощ за МСП при условията на предприятия-партньори.

На тази основа, в НПВУ като част от общ Финансиращ механизъм на ЕС има включени проекти за финансиране по процедурата Стълб „Интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж, включително икономическо сближаване, ... **научни изследвания, развитие и иновации, както и добре функциониращ вътрешен пазар със силни МСП**“ (чл. 3, буква „в“ от Регламент (ЕС) 2021/241).

Средствата по тази процедура се предоставят на единствен предварително определен краен получател в лицето на БАН за:

- надграждане на експертния потенциал на Единния център за иновации за координиране на иновационната дейност и изграждане на устойчиви връзки с бизнеса и
- изграждане на електронен портал за комуникация с бизнеса и други заинтересовани страни, и **виртуален инкубатор за стартър и спин-оф фирми** (част от

<sup>10</sup> публикувана на <https://www.mig.government.bg/programa-nauchni-izsledvaniya-inovaczii-idigitalizaczia-za-inteligentna-transformaczia/>

<sup>11</sup> Изпълнителна агенция „Програма за образование“ - ИАПО и Министерство на електронното управление

инвестиция C2I2<sup>12</sup> по *Компонент 2: Научни изследвания и иновации от НПВУ*).

При преглед на специализираната литература, се открива, че *т.нар. „спин-оф“ компании* са предприятия, създадени с участието на университети, академични институти или изследователски центрове.

От официалния уебсайт на Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (ИАНМСП) се вижда, че спиноф (Spinoff) е новосъздадена компания (стартъп) с висока добавена стойност.<sup>13</sup> Спинофът се създава отделно и независимо от съществуваща организация (университет, МСП, корпорация), и която притежава нова стойност и нова стратегическа цел, стимулира научноизследователската и развойна дейност, приемането на иновации и привличането на инвестиции за тях.<sup>14</sup>

**Следователно, спиноф е компания, която трансформира изобретение или иновация от лабораторията в университета/научния институт към реален продукт, за да не останат те, само лабораторен експеримент.**

Може да се изведе, че за българската икономика е необходим ясен модел за развитие на спиноф компаниите включително как да се помогне на самите *научни организации* – да се стимулират, така че да развият подобен вид компании.

Табл. № 2

Функции на Spin-off фирмите	Основни насоки на политиките за насърчаване на Spin-off фирмите
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Формиране на нов тип култура у <b>изследователите</b>, която да сближи света на науката и този на бизнеса, (специално за ЕС допринася за преодоляване изоставането на Европа от САЩ по отношение иновациите и предприемачеството).</li> <li>• Начин да се увеличи възвръщаемостта на инвестициите в публичните изследвания.</li> <li>• Най-често тези фирми са в областта на високите технологии (ИКТ и биотехнологии) т.е. <b>спинофите са пресечна точка на иновационната и индустриалната политика</b><sup>15</sup>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Предоставяне правото на интелектуална собственост на университетите (изследователски организации ) от изследвания с публични средства;</li> <li>• Намаляване ограниченията пред изследователите за работа в структури извън университетите;</li> <li>• Предоставяне на начален капитал от университетите и публичните организации за целите на комерсиализацията;</li> <li>• Развитие на инфраструктурата – особено центрове за услуги, инкубатори за подпомагане на <i>учените</i> и изследователите в комерсиализиране на резултатите им.</li> </ul>

Може да се обобщи, че спин-оф компаниите се фокусират върху теми като *академичен трансфер на технологии и корпоративни spin-off програми, инвестиции и иновации на ранен етап*.<sup>16</sup>

В съвременния конкурентен пазар за растежа на всички организации и бизнеси е нужна креативност и находчивост при търсене и прилагане на рационално икономическо решение с оптимизиран резултат. Често тези решения включват философията на **отделяне (спин-оф или спин-аут) и на приобщаване (спин-ин)**, което е ефективно за бизнеса, но за научноизследователски организации от публичния сектор, това изисква сериозен икономически и правен анализ, както и човешки ресурси.

На следващо място е полезно да се проучат и още две пряко свързани и сродни

<sup>12</sup> с наименование „Повишаване на иновационния капацитет на БАН в сферата на зелените и цифровите технологии“

<sup>13</sup> Тези компании са основата на икономическия растеж и иновациите, създават нови работни места, отключват частен капитал и стимулират НИРД, вж. <https://www.sme.government.bg/?p=58897>

<sup>14</sup> <https://investsofia.com/start-up/>

<sup>15</sup> Вж. Симеонова, К., Пренос на добра практика Spin-off на Центъра за изследване и развитие при Католическия университет в Льовен, Център по наукознание и история на науката, БАН

<sup>16</sup> <https://bnr.bg/hristobotev/post/101668534/koi-sa-raboteshtite-politiki-za-stimulirane-na-inovaciite>

понятия, често пъти смесвани или използвани като взаимнозаменяеми със спин-оф, а именно спин-аут (Spin-out) и спин-ин (Spin-in)

➤ **Създаване на стойност чрез отделяне (разделяне) на активи и ресурси на организацията**

„Отделянето“ и „разделянето“ (спин-оф или спин-аут) на иновации се случва, когато научни сътрудници или други изследователи, работещи в научноизследователски институт, създават предприятие, в което научното звено притежава всички научни продукти и изследователски ресурси, но иновацията се отделя в друг икономически субект. Това е обичайна практика за растеж в бизнеса в съвременния западен свят.<sup>17</sup>

В корпоративен аспект, **отделяне (Spin-off)** е процес, при който част от бизнеса и/или функционална единица от компанията се превръща в самостоятелен бизнес или се продава отделно на желаещ купувач.<sup>18</sup>

**Корпоративно отделяне** е оперативна стратегия, използвана от компания за създаване на ново бизнес дъщерно дружество. Дъщерно дружество е бизнес субект, който е изцяло собственост или частично контролиран от друга компания, наричана майка или холдинг компания. Собствеността се определя от процента акции, притежавани от компанията майка, и този дял на собственост трябва да бъде най-малко 51% от компанията-майка. **Отделяне** се случва, когато корпорация майка отдели част от бизнеса си във второ *публично търгувано предприятие и разпределя акции на новото предприятие на настоящите си акционери*. Новият субект взема активи, служители или съществуващи продуктови линии и технологии от майката в замяна на предварително определена сума. **Spinoff** може да поеме дълг, за да осигури разпределение на компанията майка, в замяна на тези активи.<sup>19</sup>[7]

Принципите на **Spin-out** могат да дадат отговор на въпросите как едно научно звено може да предприеме действия с цел капитализиране на своите научни продукти и как един бизнес може да се възползва от интелектуалния и научен капацитет на изследователските организации, за да повиши своята конкурентоспособност и възможностите за ускорен ръст.

Т.нар. „иновационно завъртане“ може да се осъществи със **спин-аут компания**, което е специален вид начинание, като това стартиране на нова компания започва да бъде осъществявано с интелектуалната собственост и лабораторната, техническата и технологичната обезпеченост на научноизследователски институт, както и от научни работници, или експертен технически персонал. Този тип действия трябва да бъдат административно и правно регламентирани. Съществуват практики генерираните иновации след стартирането на конкретна бизнес и/или иновационна и технологична дейност, които в същото време са резултат от използването на съответната интелектуална и индустриална собственост, да принадлежат на **спин-аут** компанията и на научните работници и служители в научния институт, но не и на самия институт.<sup>20</sup>

Научното звено обаче може да избере да регламентира този процес правно, както и да прецени ефекта от това да инвестира ресурси в създаването на тази **спин-аут** компания. Например, ако е преценено, че капитализирането на иновационните и интелектуалните продукти ще донесе определена финансова изгода, както и

<sup>17</sup> <https://www.economy.bg/innovations/view/54996/Kakvo-predstavlyava-platformatata-za-sytrudnichestvo-mezhdu-biznesa-i-BAN>

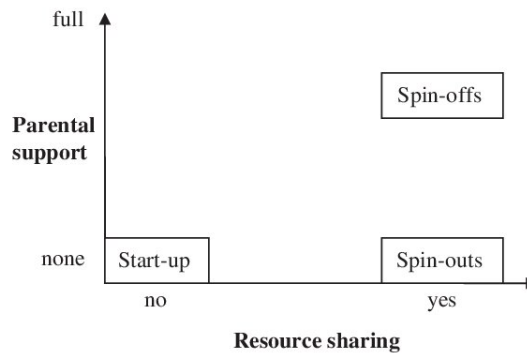
<sup>18</sup> Вж. например информация от сайта на една от най-големите банки, функциониращи в България Уникредит Булбанк: <https://www.unicreditbulbank.bg/bg/finansovi-institutsii/investitsionno-bankirane/slivaniya-i-privobivaniya/>

<sup>19</sup> Teresa Hogan Quan Zhou, Defining university spin-offs January 2010 New Technology Based Firms in the New Millennium 8:7-23, DOI: 10.1108/S1876-0228(2010)0000008004

<sup>20</sup> <https://www.economy.bg/innovations/view/54996/Kakvo-predstavlyava-platformatata-za-sytrudnichestvo-mezhdu-biznesa-i-BAN>

определени репутационни предимства за научното звено, то това да се случи си заслужава. В крайна сметка целта на научното звено е да превърне научния резултат в придобит дял от собствеността на тези **спин-аут стартиращи фирми**, които имат определена степен на независимост и допринасят за разширяване на проектното изследователско портфолио на научния институт.

В свое изследване S. Koster сравнява отделянията в двата варианта (спин-оф или спин-аут) и самостоятелно стартиращи фирми т.е. spin-offs / spin-outs **и** start-ups.<sup>21</sup>[8]



**Фиг. 1: Стартъп срещу Спин-оф и Спин-аут компании от гледна точка достъп до ресурси и външна подкрепа**

Източник: Koster, S. (2004). Spin-off firms and individual start-ups. Are they really different?, p. 5.

В посоченото изследване, се проверява дали *отделените* предприятия (Спин-оф и Спин-аут компании), въз основа на техните предварително осигурени възможности за мобилизиране на ресурси, превъзхождат индивидуалните *стартиращи* фирми и съответно дали те намират много по-лесно пътя си в съответните бизнес мрежи. Това схващане е потвърдено в няколко проучвания, като са използвани доста извадки данни.<sup>22</sup>

Авторът е използвал голям набор от данни, подкрепящи хипотезата, че спин-оф компаниите се представят по-добре от *стартъпи* за развиване и налагане на иновации, както в момента на стартиране, така и 1 година по-късно.

Спин-офите постигат най-добри резултати по отношение на 3 ключови критерии:

- разработването на иновативни продукти;
- данните за заетостта в новата компания;
- финансовите резултати на новата компания.

Теоретично се очаква spin-outs да се представят по-добре от самостоятелно *стартиращи* фирми (стартъпи), тъй като имат специфични знания за продукта и пазара, на който ще работи новата фирма.

Независимо от това, когато са на самия праг т.е. при стартиране на бизнеса, *отделящите* се компании (spin-outs) **не се отличават** от другите предприемачи. Само след една година обаче, спин-аутите излизат на преден план по горните три критерия.

Обобщава се, че ключът към успешното и по-бързото развитие е в тесните връзки между компанията майка и нейното „потомство“ дъщерни предприятия. Липсата на подкрепа по време на стартиране (която *отделянията* получават) е възпиращ фактор за самостоятелно стартиращи фирми (стартъпи). Спин-аутите компенсират това със специфични знания, които вече притежават. Тази линия на

<sup>21</sup> Koster, S. (2004). Spin-off firms and individual start-ups. Are they really different?, 44th ERSА Conference, Porto, достъпно на: [https://www.econstor.eu/bitstream/10419/117103/1/ERSA2004\\_287.pdf](https://www.econstor.eu/bitstream/10419/117103/1/ERSA2004_287.pdf)

<sup>22</sup> Bernardt et al., 2002; Shrader & Simon, 1997; Dahl et al., 2003



разсъждение е в съответствие с теорията, базирана на ресурсите, която предвижда фирмите с добър достъп до съответните ресурси да надминат други фирми.<sup>23</sup>

➤ **Създаване на стойност чрез „приобщаване“ (спин-ин / Spin-in)**

Други компании моделират своя подход към **иновациите и растежа**, като търсят т. нар. „**приобщаване**“ (спин-ин). Подходът спин-ин (**spin-in**) позволява на компаниите да бъдат гъвкави и по-ефективни от гледна точка на времевия параметър на иновационния процес, но в същото време са предизвикателство и за научните звена да разработват и решават фундаментални или приложни научни проблеми, които са търсени от бизнеса. Това е така, тъй като бизнесът, вместо да се опитва да инвестира в стартиране на изследователски проекти с цел иновации на място във фирмата, оптимизира и избира от *съществуващите във външни организации научни разработки и иновационни продукти, като инвестира в тях съвместно с научноизследователски институции.*

Партньорите избират между напълно оформени продукти и иновации, които вече разполагат с независими ресурси на външни организации и ги **приобщават посредством спин-ин подхода** (*форми на смесени или съвместни предприятия - джоинт-венчър, придобивания и/или сливания*). Това дава възможност на компаниите да придобият конкурентно предимство, като им позволява да се възползват от приложните научни изследвания, иновациите и от технологичните капацитети на отделни предприемачи, МСП и научни институти. Това увеличава и тяхната способност да маневрират на своите пазари и да капитализират интелектуалните продукти.<sup>24</sup>

Следователно, при избор на подход за осъществяване и ускоряване на иновационния процес е важно да бъдат оценени **двете възможни форми – на т.нар. иновационно приобщаване (Spin-in) и иновационно завъртане (Spin-out).**

Съществената разлика, която ще повлияе на решението, е да се оцени по какъв начин отделените компании, приобщават и „завъртат“ иновациите от и в научните звена. Важно е също така да бъде разбран алгоритъмът, по който научните звена ще взаимодействат с новосъздадените компании, които ще приобщават или завъртат иновациите. Правните и административните регулации на процеса са в пряка зависимост от това **кой е собственик на иновациите** т.е. на интелектуалната собственост.<sup>25</sup>

#### **IV. АКТУАЛНИ ПРИМЕРИ ЗА РАЗВИВАНЕ НА СТАРТЪПИ В ТРАНСПОРТНИЯ СЕКТОР**

На основата на направения подробен аналитичен преглед и класификация на стартърп компании, могат да се проучат и представят потенциални възможности за създаване и развитите на стартърпи в конкретни икономически отрасли **и в частност транспортния сектор.**

Например, предвид текущите и предвидимите в средносрочно бъдеще потребности на пазара и достиженията на съвременните технологични иновации, и към настоящия момент и в краткосрочен план се развиват и предстои да се разширяват стартърп компании през призмата на иновации в областта на т.нар. „*летящ градски транспорт*“ (летящи таксита, летящи МПС, хеликоптери и електрически самолети - таксита) и други.

<sup>23</sup> Koster, S. (2004). Spin-off firms and individual start-ups. Are they really different?, p. 17-18

<sup>24</sup> <https://www.economy.bg/innovations/view/54996/Kakvo-predstavlyava-platformatata-za-sytrudnichestvo-mezhdu-biznesa-i-BAN>

<sup>25</sup> Оценката на процеса на отделяне на научен работник или експерт, които имат идея за приложно иновационно решение в пазарен и бизнес контекст, трябва да бъде правно регламентирана.

Концепцията за самолет eVTOL се появява за първи път през 2009 г.<sup>26</sup>, като тя е бързо последвано от редица индустриални усилия в Италия, Германия, САЩ, Франция, Япония, Ю.Корея, Индия и други.<sup>27</sup>

Така нареченият eVTOL т.е. електрически самолет с вертикално излитане и кацане, като разновидност на самолет VTOL (вертикално излитане и кацане), използва електрическа енергия за зависване, излитане и вертикално кацане. Тази технология се появява благодарение на големия напредък в електрическото задвижване (батерии, горивни клетки и др.) и нарастващата необходимост от нови летателни апарати за **градска въздушна мобилност**, позволяващи по-екологични и по-тихи полети. Електрическите и хибридни системи за задвижване (EHPS) имат потенциал да намалят експлоатационните разходи на самолетите. [9]<sup>28</sup>

През последните години има значително увеличение на интереса сред производителите на самолети към eVTOL и световни компании като Boeing, Airbus и Bell усилено работят по усъвършенстване на иновативните технологии за летящ градски транспорт.<sup>29</sup> [10]

В допълнение към големите традиционни производители на самолети, **стартиращи фирми** играят все по-важна роля в развитието на тези въздушни превозни средства и в някои случаи са дори лидери в технологичния напредък.<sup>30</sup> [11]

Оригиналните проекти на самолети eVTOL се разработват от производители на оригинално оборудване, които включват традиционни световни производители като Airbus и Boeing. Същевременно с това напълно нова екосистема от фирми, също започват да се занимават с разработване и внедряване на eVTOL. Наред с автомобилни гиганти като Suzuki (Skydrive), Honda, Toyota и Hyundai, това са серия от **стартиращи компании**, като Archer Aviation, EHang, Joby Aviation, Overair и Volocopter. Тази тенденция, включва също концепцията **отделяне** в двата варианта (**спин-оф** или **спин-аут**) на стари производители на самолети, като Eve Air Mobility, която се появява от подразделението EmbraerX (на Embraer), както и партньорства, като Wisk Aero, което е създадено като стартиращо **съвместно предприятие**<sup>31</sup> т.е. чрез **спин-ин** подход между производителите Boeing и Kitty Hawk.<sup>32</sup>

Друг пример е от края на 2020 г., когато с инвестиция от 60 милиона щатски долара Delta се присъединява към списъка на авиокомпаниите, финансиращи **стартиращи компании** (в лицето на Joby Aviation) за EV технологии за изграждане на електрически самолети (eVTOL), предназначени да предоставят услуги на въздушно такси.<sup>33</sup>[12]

---

<sup>26</sup> с видео на концепцията на NASA Puffin eVTOL, достъпно на <https://www.youtube.com/watch?v=rhpPhvWvLgk>, вж. също NASA Puffin Low Noise, Electric VTOL Personal Air Vehicle

<sup>27</sup> Например AugustaWestland Project Zero (Италия), Volocopter VC1 (Германия) и Opener BlackFly (САЩ), вж. информация, достъпна на <https://evtol.news/resources/evtol-timeline>,

<sup>28</sup> Le Bris, G et al. (2022). Preparing Your Airport for Electric Aircraft and Hydrogen Technologies. Transportation Research Board. Washington, достъпно на: <https://nap.nationalacademies.org/catalog/26512/preparing-your-airport-for-electric-aircraft-and-hydrogen-technologies>

<sup>29</sup> Swartz, Kenneth, The eVTOL Industry in Transition, The Electric VTOL News™, 24.02.2019, достъпно на: <https://evtol.news/news/the-evtol-industry-in-transition>

<sup>30</sup> O'Connor, Kate "Opener Reveals Ultralight eVTOL", достъпно на: <https://www.avweb.com/recent-updates/business-military/opener-reveals-ultralight-evtol/>

<sup>31</sup> Boeing: Autonomous Flying Taxi: EVTOL Unmanned Solar Aircraft System, достъпно на [www.boeing.com](http://www.boeing.com)

<sup>32</sup> Кити Хоук е компания на Larry Page, който е един от съоснователите на Google.

<sup>33</sup> Cohen, Mikaela. "How electric air taxis could shake up the airline industry in the next decade". CNBC, 3 Dec, 2022, достъпно на <https://www.cnbc.com/2022/12/03/how-electric-air-taxis-could-shake-up-the-airline-industry.html>

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основата на направеното проучване, се извежда, че стартъпите могат да бъдат:

- индивидуални т.е. самостоятелно стартиращи прохождащи компании (т.е. стартъп), които могат да се превърнат или да не се превърнат в скейлъп<sup>34</sup> компании;
- спин-оф компании;
- спин-аут компании;
- спин-ин компании.

Първият вариант т.е. стартиращи компании „в чист вид“ не разчитат на „родителска“ подкрепа от съществуваща компания-майка или друг пряко заинтересован конкретно идентифициран инвеститор. При останалите три вида, винаги има някаква форма за предварително гарантиран достъп до ресурси – финансови, човешки, материални, научни.

На основата на анализираната информация, може да се обобщи, че макар и успешни, спин-офите не могат да се разглеждат като панацея за проблемите на икономическото развитие. Индивидуалните стартиращи (стартъп) компании, все още са преобладаващата форма за навлизане на пазара и това вероятно няма да се промени в близко бъдеще. Съществуващите фирми могат да подкрепят нови техни компании само до определена степен, но индивидуалните действия под формата на прохождащи компании, ще продължат да са най-важният стимул за създаване на нов бизнес.

В по-конкретен контекст, значимите достижения при иновациите и ролята на стартиращите, спин-оф, спин-ин и спин-аут компании в областта на **въздушната градска мобилност**, както и подходящи финансови параметри за изследване и анализ, могат да бъде предмет на самостоятелен доклад.

## ЛИТЕРАТУРА:

- [1] Закон за насърчаване на научните изследвания и иновациите (ЗННИИ), Обн. ДВ. бр.39 от 1 Май 2024г.
- [2] Blank, S.G. (2005). The Four Steps to the Epiphany, достъпно на [https://web.stanford.edu/group/e145/cgi-bin/winter/drupal/upload/handouts/Four\\_Steps.pdf](https://web.stanford.edu/group/e145/cgi-bin/winter/drupal/upload/handouts/Four_Steps.pdf)
- [3] Алашки М., Стартъп – нещо ново или познато, но наричано по друг начин, *Politics & Security*, 3/2020, с. 73-81, ISSN 2535-0358 (Print), ISSN 2815-3324 (Online), достъпно на <https://politics-security.net/index.php/ojsdata/issue/view/16>
- [4] Колев О., "Бизнес ангелът", като форма за развитие на малко и средно предприятие от транспортния сектор", Юбилейна научна конференция "Транспортът в глобалната икономика", 12 май 2011г., УНСС, ISBN 978-954-644-264-2, стр. 277 -284, 2011
- [5] Програмата за научни изследвания, иновации и дигитализация за интелигентна трансформация за периода 2021-2027
- [6] Национален план за възстановяване и устойчивост (НПВУ), <https://nextgeneration.bg/14>
- [7] Teresa Hogan Quan Zhou, Defining university spin-offs January 2010 *New Technology Based Firms in the New Millennium* 8:7-23, DOI: 10.1108/S1876-0228(2010)0000008004
- [8] Koster, S. (2004). Spin-off firms and individual start-ups. Are they really different?, p. 5. 44th ERSA Conference, Porto, достъпно на: [https://www.econstor.eu/bitstream/10419/117103/1/ERSA2004\\_287.pdf](https://www.econstor.eu/bitstream/10419/117103/1/ERSA2004_287.pdf)
- [9] Le Bris, G et al. (2022). Preparing Your Airport for Electric Aircraft and Hydrogen Technologies. *Transportation Research Board*. Washington, достъпно на:

<sup>34</sup> идва от английски „scale up“ – като глагол: разширяване на мащаба/на бизнеса; като съществително: скалируемост, мащабируемост (на бизнеса), този вид компании, произлизащи на основата на стартъп компаниите са предмет на отделен научен доклад.

<https://nap.nationalacademies.org/catalog/26512/preparing-your-airport-for-electric-aircraft-and-hydrogen-technologies>

[10] Swartz, Kenneth, The eVTOL Industry in Transition, The Electric VTOL News™, 24.02.2019, достъпно на: <https://evtol.news/news/the-evtol-industry-in-transition>

[11] O'Connor, Kate "Opener Reveals Ultralight eVTOL", достъпно на: <https://www.avweb.com/recent-updates/business-military/opener-reveals-ultralight-evtol/>

[12] Cohen, Mikaela. "How electric air taxis could shake up the airline industry in the next decade". CNBC, 3 Dec, 2022, достъпно на <https://www.cnbc.com/2022/12/03/how-electric-air-taxis-could-shake-up-the-airline-industry.html>

[13] Йосифова, В. Възможности на дигиталния маркетинг за повишаване на приходите от дейността на стартър компания, дипломна работа, ВТУ „Каблешков“, март, 2024

[14] Симеонова, К., Пренос на добра практика Spin-off на Центъра за изследване и развитие при Католическия университет в Льовен, Център по наукознание и история на науката, БАН

## **CLASSIFICATION OF START-UP COMPANIES BY DIFFERENT CRITERIA AND OPPORTUNITIES FOR START-UPS IN THE TRANSPORT SECTOR**

**Vasilena Yosifova**  
[vasilena.yosifova@abv.bg](mailto:vasilena.yosifova@abv.bg)

***Todor Kableshkov University of Transport  
Sofia, 158 Geo Milev Str.  
THE REPUBLIC OF BULGARIA***

***Key words:*** startup; innovations; spin-off; spin in; spin out, eVTOL

***Abstract:*** This paper explores the nature of the term "start-up". It reviews and classifies the types of start-up companies according to different criteria.

*The practices are surveyed and potential current opportunities for innovation and start-ups in the transport sector in particular urban transport and air urban mobility are presented using the example of companies developing electric vertical take-off and landing (eVTOL) aircraft internationally.*

*The paper analyses the links and differences between start-ups and small enterprises, as well as the links and differences between the concepts of start-up and spin-off companies.*