DOI: 10.17117/na.2015.10.01.412

<http://ucom.ru/doc/na.2015.10.01.412.pdf>

Поступила (Received): 29.10.2015

Сягаева А.В., Юрасова О.И. Применение стартапов в современном бизнесе

Syagaeva A.V., Yurasova O.I.
Application start-ups in today's business

В статье рассмотрены актуальность и возможности применения стартапов в современном бизнесе. В статье обозначены цели создания стартапов, рассмотрены возможности создания бизнеса и привлечения инвестиций, а также пути продвижения: инвестиции от бизнес-ангелов, бутстрэппинг, посевные инвестиции, нетворкинг. В данной статье обосновано, что применение стартапов в современном бизнесе является актуальным, перспективным и достаточно эффективным

Ключевые слова: инвестиции, стартап, бизнес

The article discusses the relevance and potential of start-ups in business today. The article marked the goal of start-ups, consider creating a business and investment, as well as the way forward: investment by business angels, bootstrapping, seed investment, networking. In this article we proved that the use of start-ups in business today is relevant, promising and effective enough

Key words: investments, startup, business

Сягаева Анна Викторовна

Студент

Набережночелнинский институт (филиал
Казанский (Приволжский) Федеральный
университет)

Syagaeva Anna Victorovna

Student

Kazan (Volga Region) Federal university branch in
NaberezhnyeChelny

Юрасова Ольга Игоревна

Кандидат экономических наук, доцент

Набережночелнинский институт (филиал
Казанский (Приволжский) Федеральный
университет)

Yurasova Olga Igorevna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Kazan (Volga Region) Federal university branch in
NaberezhnyeChelny

В современном российском бизнесе все чаще применяется термин «стартап», хотя в англоговорящих странах он используется уже давно. В общем понимании, стартапом может являться любой молодой бизнес. Общеизвестное определение стартапам дал Стив Бланк, который является успешным предпринимателем, преподавателем ведущих американских университетов, а также автор популярных книг, посвященной данной тематике.

Стартап – это компания, созданная для поиска воспроизводимой и масштабируемой бизнес-модели [1].

В основном, стартапы призваны решать проблемы, которые со временем становятся возможным решить благодаря использованию результатов развития научно-технического прогресса. Однако двигать технический прогресс вперед – это не сама задача стартаперов. Основатель Twitter'а Исаак "Биз" Сто-

ун отмечал, что все современные высокотехнологичные проекты должны служить одной цели – упрощать пользователям любые действия в их повседневной жизни. Само создание стартапа подразумевает реализацию неких инноваций и ноу-хау. Например, вполне реально в рамках небольшой команды специалистов создать программный продукт, который предоставляет пользователям инновационные услуги. Однако стартапом может быть не только программный продукт, но и поставленный на конвейер физический. После истории в 2010 году, как двадцатитрехлетний основатель известного стартапа стал миллиардером (и после выхода фильма «Социальная сеть») всем стало очевидно, что стартапы – это серьезная возможность для привлечения и реализации инвестиций.

Стартап по своей сути может являться полноценным бизнесом. В некотором понимании начинающий или успешный стартапер по своему определению является предпринимателем, но по виду занятий стартапер может являться дизайнером, экономистом и инженером.

В современности с развитием технологий у рядовых людей появляется все больше возможностей для создания своего бизнеса и своего предприятия. Ранее, в индустрии всегда работал принцип: большие деньги идут к большим деньгам (богатые богатеют). У людей, занимающихся наукой, зачастую не было огромных ресурсов для того, чтобы вывести на рынок новый продукт. На данный же момент, с развитием технологий и такого понятия как «IT-стартап», любой желающий может создать свое дело, имея в распоряжении лишь ноутбук, так как прототип любого популярного сервиса может быть создан одним человеком за пару дней.

В капиталистических странах (в частности – в США) принято не только создавать компании для получения прибыли, но и продавать и перепродавать их, выводить на биржу для того, чтобы часть компании в виде акций мог купить любой желающий. Оценочная стоимость разного рода стартапов постоянно растет из-за постоянно увеличивающегося количества привлекаемых ими пользователей. Таким образом, IT-проекты становятся «очень лакомым куском» для инвесторов, которые, вложив в их развитие определенную сумму денег, могут получить в десятки раз больше при продаже компании [2].

Более того, один стартап получает инвестиции не один раз, а, зачастую, от двух до пяти раз (раундов инвестиций). И одни инвесторы, вложившиеся в проект на ранней стадии его развития, могут позже продать свою часть компании за большую сумму следующим инвесторам [3].

Так как же привлечь инвестиции в свой проект начинающим стартаперам? Для начала разберемся в проблемах, которые возникают при поиске инвестиций.

Во-первых, команда проекта работает не только над одним проектом, а уделяет ему только часть своего времени. Во-вторых, причиной является не правильное распределение долей, например, малая доля у основателей и основной команды проекта. В-третьих, проблемы в отношениях, между основателями, а так же неподходящая юридическая структура и отсутствие прав на интеллектуальную собственность.

В самом начале функционирования есть несколько путей продвижения: поиск ангельских инвестиций, бутстрэппинг и посевные инвестиции, а так же работа по приобретению связей – нетворкинг [4].

Бутстрэппинг – основание и развитие бизнеса при очень малом и незначительном финансировании. При использовании бутстрэппинга, создается продукт при использовании только своих финансов и личных сбережений. Так же к бутстрэппингу можно отнести поиск инвестиций по принципу Family, Friends, Fools – деньги берутся у знакомых и родственников.

Инвестиции от бизнес-ангелов получают при наличии идеи или минимального прототипа продукта – за небольшой процент акций компании. При отборе проектов, ангелы руководствуются личным опытом или своими предпочтениями. Инвестируют в основном на вере в успех основателей стартапа, а не в аналитику и не в продукт.

Посевные инвестиции относятся к венчурным, однако появились недавно и выполняют роль «предварительных» инвестиций в стартапы. Посевные инвестиции делаются в проекты, которым характерен значительный стабильный рост. Значительным стабильным ростом является увеличение пользовательской базы клиентских сервисов на 5-7% в неделю, хотя если рост клиентской базы будет составлять 10% в неделю (что бывает крайне редко), команда будет автоматически получать предложения от многих фондов [5, с. 304].

Работа по приобретению связей – нетворкинг, не только позволяет осуществлять поиск инвесторов, но и находить новые заказы и клиентов и искать сотрудников в компанию.

Сообщество IT максимально открыто и дружелюбно к новым людям. Информация в нем распространяется крайне быстро и все ваши действия внутри сообщества – публичны. Среди большинства активных участников IT-сообществ действует принцип PayForward [6]. Здесь принято безвозмездно оказывать помощь своим коллегам и знакомым. Здесь всегда помогут советом, подскажут нужного человека, если в этом будет необходимость. Ведь все знают, что со временем эта деятельность принесет свои результаты. С новыми людьми нетворкеры чаще всего знакомятся на профессиональных мероприятиях, конференциях или уже через знакомых. В онлайн же основной инструмент нетворкинга – это социальная сеть LinkedIn.

Применение стартапов в современном бизнесе является достаточно эффективным, так как при минимальных затратах сил и средств можно получить значительный результат предпринимательской деятельности.

Таким образом, стартап – это компания, созданная для поиска воспроизводимой и масштабируемой бизнес – модели, а также полноценный бизнес и серьезная возможность для привлечения и реализации инвестиций. Применение стартапов в современном бизнесе является актуальным, перспективным и достаточно эффективным.

Список используемых источников:

1. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. URL: <http://www.fintrest.ru/literatura050.html>
3. URL: <http://www.cfin.ru/investor/>

4. Александр Михайленко. Поиск инвестиций в стартапах. URL: <http://itkeys.ru/>
5. Сергеев И.В. Экономика предприятия. М.: Финансы и статистика, 2002. 304 с.
6. URL: <http://itkeys.ru/>

© 2015, Сягаева А.В., Юрасова О.И.

Применение стартапов в современном бизнесе

© 2015, Syagaeva A.V., Yurasova O.I.

Application start-ups in today's business