РАЗДЕЛ IV. МЕНЕДЖМЕНТ И УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Мугудинова А.М., Дадаева Б.Ш.

Создание модели стартапа в индустрии доставки еды

Дагестанский государственный университет
(Россия, Махачкала)

doi:10.18411/spc-22-07-2020-07

idsp: sciencepublic-22-07-2020-07

Аннотация

Понятие стартап можно характеризовать как временный или постоянный проект в широких отраслях экономики, который создается для поиска и внедрения развиваемой, воспроизводимой и рентабельной бизнес модели. В отличие от традиционного вида бизнеса, проекты стартапа это инновационные продукты и виды бизнеса, ранее которых не существовало, а также в такой проект сразу вкладываются деньги инвесторов

Ключевые слова: Стартап, разработка, проект, бизнес-модель, инновации.

Abstract

The concept of a startup can be described as a temporary or permanent project in broad sectors of the economy, which is created to search for and implement a developed, reproducible and cost-effective business model. In contrast to the traditional type of business, startup projects are innovative products and types of business that did not exist before, and investors' money is immediately invested in such a project

Keywords: Startup, development, project, business model, innovation.

В настоящее время в мировом экономическом сообществе активно обсуждается тема инновационного развития. Особое внимание привлекают к себе стартапы.

Впервые термин "стартап" (от английского "startup") появился в журнале Forbes в августе 1976 года и обозначал компанию, только начавшую свою деятельность. Сегодня стартап - это бизнес-проект, характеризующийся уникальной инновационной идеей или перспективным продуктом. В основном это небольшие компании, которые находятся на этапе основания, которые очень ограничены по ресурсам. Стартапы используются во всех сферах деятельности, но наиболее широко используются в интернет-индустрии и IT-индустрии.

Большая популярность стартапов связана с их отличительными конкурентными преимуществами по сравнению с крупными корпорациями. Так, компании-гиганты, как правило, много лет продают определенные товары или услуги и практически не занимаются разработкой и внедрением новых продуктов. Стартапы более мобильны, легко адаптируются к потребностям потребителей и быстро воплощают новые идеи. Таким образом, стартапы являются серьезными конкурентами для крупных компаний. Важнейшая составляющая успешного стартапа – юридическая подкованность предпринимателя. Она поможет не только грамотно зарегистрировать организацию, оформить документацию, но и находить выгодное финансирование. Например, воспользоваться государственной поддержкой.

Одна из составляющих успешного развития стартапа - возраст новатора-предпринимателя. По статистике, средний возраст стартапа - 25 лет. В этом возрасте люди очень активны и трудолюбивы, так как увлечены своей идеей. Обычно в реализации инновационного проекта принимают участие 2 человека: девелопер и предприниматель.

Не менее важными при формировании стартапа являются источники финансирования. На данный момент стартапы используют систему Networking для поиска инвесторов. Суть сетевого взаимодействия заключается в организации профилирующих конференций и мероприятий, направленных на представление перспективных стартап-проектов, на которые приглашаются различные инвесторы (бизнес-ангелы, венчурные фонды).

Очень часто стартапы находят своих инвесторов в интернете на бирже стартап-перев или публикуя проект на веб-ресурсах.

Разработка пуска осуществляется в 5 основных этапах (Fig.2) [4]:

1. Стадия семени;
2. стадия запуска;
3. Стадия роста;
4. Стадия расширения
5. Выходная стадия.

На первом этапе разрабатывается бизнес-план, инициируется проект, выпускаются тестовые версии продукта. Затем на этапе запуска запускается производство и продажа продукта, но это пока не приносит устойчивой прибыли. Кроме того, на данном этапе формируется финансово-правовая документация компании. На этапе роста компания занимает свою нишу на рынке и получает небольшую прибыль. На следующем этапе компания расширяет свою деятельность и стабильно получает прибыль. А на завершающей стадии инвестор продает компанию или размещает ее акции на бирже. Еще один вариант для банкротной компании.

В России существует миф, что реализация стартап - проектов практически невозможна. Это глубокое заблуждение, которому подвержены начинающие стартапы. На самом деле создать успешный стартап - не такой сложный проект в России, как кажется. Но это сложнее, чем в Америке, поскольку в России нет такой инфраструктуры, как в США. Молодые предприниматели в Америке не боятся открывать что-то новое, они меньше подвержены стереотипам и мифам.

В США более развитый рынок. Когда новый инвестор выходит на рынок, он понимает, во что вкладывается и для чего. В России ситуация несколько иная, иногда инвесторы не так осведомлены, как в США. В России также не так много бизнес-ангелов, готовых помочь стартапам в их развитии. Заблуждения инвесторов о том, что если они вложились в проект, то дальнейшее развитие компании должно произойти само по себе, замедляет процесс разработки нового проекта. Стартапам не всегда нужны деньги, чем помощь и экспертиза. Необходимо руководить стартапом, консультировать, предоставлять необходимые знакомства и контакты. Поэтому в России реализовать рытье немного сложнее, чем в Америке. Но есть и позитивная сторона этой ситуации. В России проще занять любую нишу рынка, так как нет огромной конкуренции. Если происходит открытие нового рынка, то в Америку в него заходят тысячи проектов, а в России - всего десятки.

Но все-таки в России есть инфраструктура поддержки стартапов. Только за 11 месяцев 2013 года общая сумма инвестиций, вложенных в стартапы, составила \$116 млн., что в 4,5 раза превысило показатели прошлого года. Примером поддержки стартовых проектов станет фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Он включает в себя различные программы, для подачи заявки необходим бизнес-план стартапа.

Примером поддержки стартовых проектов станет фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Он включает в себя различные программы, для подачи заявки необходим бизнес-план стартапа. Вот некоторые из этих программ:

Отраслевые программы: "Софт", "Ставка", "Фарма", "Энерго" и другие (Проекты финансируются до 15 млн рублей)

Программа "Старт" (Проекты финансируются до 3 млн рублей)

Программа UMNIK (Проекты финансируются до 400 тысяч рублей)

Также проводится конкурс "Бизнес инновационных технологий". Проводится раз в год, имеет значительное количество подсоревнований в различных областях.

Сегодня тенденция создания стартап-проектов преобладает по всему миру. Рынок стартап-проектов с каждым годом развивается все активнее, расширяя возможности стартап-индустрии. Стартапы становятся все более актуальным и перспективным видом бизнеса. Многие стартап-проекты получают огромные инвестиции от венчурных фондов и инвесторов по всему миру. Экономическая политика государств по созданию стимулов для активизации участия предпринимателей в развитии бизнеса стартап-индустрии активно развивается и набирает обороты. При этом интернет - совершенно новая среда для общения и общения, отличная от привычных СМИ. В результате традиционные маркетинговые методы и деловая практика в некоторых случаях не распространяются на мир Интернета в его существующем виде.

1. Рекундадь, Яна Маркетинговые коммуникации для интернет-стартапов / Яна Рекундадь. - М.: Нобель Пресс, 2013. - 483 с.
2. Тиль, Питер От нуля к единице. Как создать стартап, который изменит будущее / Питер Тиль, Блейк Мастерс. - М.: Альпина Паблишер, 2016. - 192 с.
3. Новикова К.В., Старатович А.С., Медведева Э.А. Интернет маркетинг и электронная коммерция: Учебное пособие.- Пермь: Изд-во Перм. Гос. Нац. Исслед. Ун-тет, 2013.- 13 с.
4. Романенкова О.Н. Интернет-маркетинг: Учебник для академического бакалавриата/ Под ред. Романенковой О.Н.- М.:Издательство Юрайт, 2014.- 4 с., 16 с.
5. Авдошин, С.М. Информатизация бизнеса. Управление рисками / С.М. Авдошин. - М.: Книга по Требованию, 2016. - 176 с.
6. Балабанов, И. Т. Электронная коммерция / И.Т. Балабанов. - М.: Питер, 2015. - 335 с.
7. СТАРТАПЫ. РУ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://startapy.ru> (дата обращения: 02.03.2020)
8. Какие нужны стартапы: Список направлений для развития. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://habrahabr.ru/company/friifond/blog/286854/> (дата обращения: 02.03.2020)
9. Финансирование стартапов. Независимый российский кредитно-финансовый портал. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bank-explorer.ru/finansy/svoj-biznes/finansirovanie-startapov.html> (дата обращения: 02.03.2020)