Секция «Круглый стол «Национальная инновационная система»»

Стартапы: условия создания, формы.

Научный руководитель – Чурзина Ирина Васильевна

Степанова Светлана Артуровна

Студент (бакалавр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет государственного управления, Кафедра экономики инновационного развития, Москва, Россия

E-mail: stepansveta@gmail.com

Впервые термин «стартап» появился в США в 1939 году. Тогда вблизи города Сан-Франциско, в долине Санта-Кларе (Калифорния), сконцентрировались в основном все предприятия и фирмы, занимающиеся разработками в сфере высоких технологий. Студенты Стэнфордского университета Дэвид Паккард и Уильям Хьюлетт, создавая свой небольшой проект, назвали его стартапом, который со временем перерос в такую и успешную компанию Хьюлетт-Паккард.[1] Они не просто ввели новый термин, они задали новое направление в бизнес сфере.

Стартап - инновационый проект, способный привлечь потребителя, и самое главное, не существовавший ранее. Стартап-это всегда монополия, так как второго такого бизнеса быть не должно.[2]Это новый товар, основанный на идеях (чаще всего очень смелых и неоднозначных), но чем рискованнее проект, тем больше успеха и прибыли он может принести их владельцу.

Создание такого типа проекта (как и любого другого инновационного проекта) можно разделить на несколько стадий:

1. Четкое формулирование идеи;
2. Изучение рынка и составление плана действий;
3. Создание прототипа стартапа с базовыми функциями;
4. Тестирование и выявление недостатков;
5. Доведение стартапа до конечного вида;
6. Раскрутка и привлечение инвесторов.

Безусловно, если соблюдать все, прописанные выше, шаги можно добиться успеха даже с самой безумной идеей, но ключ ко всему является сплочённая команда, способная слушать и слышать других.

Шестой пункт всегда вызывает множество вопросов: Где найти деньги?

Один из самых надежных видов инвестирования для стартаперов - государственная поддержка. Государство предлагает всем желающим принять участие в различных программах для возможности получения поддержки инновационной идеи. Но лишь малая часть проектов способна получить инвестирование таким способом.

Все чаще создатели стартапа прибегают к краутфандингу. Краудфандинг - это софинансирование, сопричастность к созданию какого-либо проекта. Спонсор принимает активное участие в заинтересовавшем его проекте, вкладывает туда свои собственные средства, тем самым поддерживая идею стартапера.[3] Каждый, кто вкладывается в вашу идею, не просто финансирует ее, он становится ее частью. Чем больше людей вложатся в потенциальный проект, тем больше будет отдача от проекта на стадии реализации (тут работает принцип сарафанного радио). Одна из самых успешных краудфандинговых площадок это - http://boomstarter.ru/. По своей сути это стартап для помощи инновационным проектам. Данная платформа привлекла более 350 миллионов рублей и помогла реализовать около 1700 успешных проектов.

TINDER-стартап, который помогает найти вторую половинку.

Главное в стартапе - идея. Именно этим руководствовался создатель Шон Ред-основатель самой популярной социальной сети для знакомств. Идея создания пришла в тот момент, когда он увидел в кафе симпатичную девушку, но не знал, как можно познакомиться с ней. Tinder появился на свет 1 сентября 2012 года в Hatch Labs — бизнес-инкубаторе американской корпорации InterActiveCorp. Способ рекламы данного приложения был весьма необычным, один из сооснователей (Джастин Матин) собрал телефоны у создателей и разослал рекламу всем контактам. Далее они с Шоном заходили в различные кафе и очень громко восторгались приложением. Количество людей постепенно увеличивалось и это только радовало. Еще один необычный способ рекламы, который использовали создатели приложения-«Tinder вечеринки», чтобы попасть на вечеринку, нужно было установить приложение и показать его на входе.

Tinder - инновационный способ знакомиться. Вы начинаете диалог только с тем, кому тоже понравилась ваша анкета. Сама регистрация не занимает много времени, так как есть возможность авторизоваться через Facebook. Также в приложении присутствует элемент азарта - вы не знаете, кто будет в следующей карточке, вы не можете вернуться к предыдущей карточке.

На данный момент это приложение известно во всем мире и до сих пор популярно. Создатели Tindera постоянно усовершенствуют приложение, и это только подогревает интерес к нему.

[1]Степанова Ю.Н., Усова Ю.П. Роль маркетинга в привлечении частного капитала в инновационный стартап: опыт региона // Социально-экономические явления и процессы. 2014. Т. 9. № 12. С. 188-193. (Дата обращения 25.02.2018)

[2]Pammtoday* Современные инвестиции [Электронный ресурс]// блог об инвестициях// URL: http://www.pammtoday.com/ (Дата обращения: 25.02.2018)

[3] Толпа профинансирует [Электронный ресурс]// блог о краудфандинге// URL: http://www.crowdwillfund.ru/ (Дата обращения 27.02.2018)

Источники и литература

1) 1. Степанова Ю.Н., Усова Ю.П. Роль маркетинга в привлечении частного капитала в инновационный стартап: опыт региона // Социально-экономические явления и процессы. 2014. Т. 9. № 12. С. 188-193. (Дата обращения 25.02.2018)
2) 2. Pammtoday* Современные инвестиции [Электронный ресурс]// блог об инвестициях// URL: http://www.pammtoday.com (Дата обращения: 25.02.2018)
3) 3. HR-Portal: Сообщество HR-менеджеров [Электронный ресурс]// URL: http://www.hr-portal.ru/ (Дата обращения 24.02.2018)