

Секция «3. Современные реалии мировой экономики»

СТАРТАП. ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОСТИ

Сутягин Антон Сергеевич

Студент

*ФУ РФ - Финансовый университет при Правительстве РФ, Международных
экономических отношений, Москва, Россия*

E-mail: haskell-as@yandex.ru

Научный руководитель

к. э. н., доцент Карамова Ольга Владимировна

Современное общество живет активной и разнообразной жизнью. Мы живем в инновационное время. Каждый день в мире появляется что-то новое, полезное, уникальное. Все это - заслуга не только развитых корпораций. За всем этим стоят молодые предприниматели, которые пишут нашу историю с помощью стартапов, ежедневно совершая революцию во всем мире.

Что же такое стартап? Стартап - это компания, которая создается для реализации того или иного продукта, проекта, бизнес-идеи в кратчайшие сроки. Основа, фундамент компаний подобного типа - идея. Невозможно представить себе успешного предпринимателя без грамотной и, самое главное, оригинальной идеи.

Так что же нужно делать, чтобы реализовать то, ради чего и создается стартап-компания?

1. Сформировать команду энтузиастов, которые будут готовы, несмотря ни на какие трудности и неудачи, продолжать работу над общим проектом.
2. Во вторую очередь следует понять, стремится компания создать новую нишу или стать одной из противоборствующих сторон в конкурентной борьбе среди уже сформированной. Чтобы это сделать, необходимо провести исследование рынка.
3. В-третьих, создать прототип продукта.
4. На основе созданного прототипа протестировать идею стартапа «вне офиса», чтобы как можно лучше понять предпочтения потенциального покупателя нового продукта.
5. В соответствии с желаниями и потребностями покупателей модифицировать продукт.
6. Вновь потребуется тестирование проекта среди, например, фокус-групп, чтобы убедиться в соответствии созданного товара желаниям клиентов.
7. Только после того, как была найдена наиболее подходящая по характеристикам пропорция продукта, следует активнее развивать маркетинговую кампанию для привлечения покупателей.

Именно так, вкратце, можно охарактеризовать начальную стадию работы стартап-компании. Но все ли так просто, как кажется на первый взгляд? Отнюдь, многие компании испытывают много проблем уже на первых стадиях формирования:

1. Основа всего - это, конечно же, человеческие ресурсы. Как показывает практика, невозможно создать успешный продукт в одиночку.
2. Не стоит забывать, что стартап - это всего лишь начало пути к большой и процветающей компании. Именно поэтому стратегия развития успешных компаний не может быть перенесена на стартап-компанию. В первом случае, предполагается, что нам уже известен рынок, клиент, что позволяет действовать согласно бизнес-плану. Второй случай можно описать, как «хождение по канату с завязанными глазами» - компания не знает ни своего клиента, ни рынок; ей только предстоит исследовать его, а также протестировать продукт столько раз, сколько потребуется для того, что найти своего покупателя благодаря модификациям, совершаемым до определенного момента времени.
3. Инвестиции. Это проблема является одна из основополагающих при развитии проекта. Существует несколько типов самых распространенных инвесторов в стартапы - венчурные фонды, бизнес-инкубаторы, бизнес-ангелы, технопарки и частные инвестиции, инвестиционные проекты крупных компаний.

Нельзя сказать, что если команды будут следовать четко выверенным правилам, то их обязательно ждет успех. Как показывает практика, большинство стартапов, которые создаются впервые, терпят неудачу. Однако, настоящие предприниматели, находят для себя пользу от этого - самое главное для них - получение знаний, ведь только испытав на себе неудачу, можно в следующий раз избежать ее.

Чтобы успешно справляться с неудачами, в мире создается все больше программ обучения стартаперов, которые обрели огромную популярность и в России, активно развиваясь и выдавая успешные результаты их деятельности. Например, бизнес-инкубаторы, участие в которых принимают и студенты, перенимая опыт практиков, которые уже прошли тернистый путь к славе и успеху.

Подводя итог, стоит сказать о том, что каждый потенциальный основатель стартап-компании должен задать себе вопросы : «Готов ли я постоянно работать и непрерывно развиваться?», «Способен ли я получать пользу от неудач?», «Готов ли я ставить потенциальных клиентов на первое место?». Если будущий основатель стартап-компании ответит положительно на эти вопросы - он будет способен достичь успеха и развить успешно не только стартап, но и сделать из него успешную компанию.

Литература

1. Стартап: Настольная книга основателя / Стив Бланк, Боб Дорф; Пер. с англ. - М.: Альпина Паблишер, 2013. - 616 с.
2. Привлечение инвестиций в стартап. Как договориться с инвестором об условиях финансирования / Брэд Фелд, Джейсон Мендельсон; - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. - 288 с.

3. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Эрик Рис. — М.: Альпина Паблицер, 2012. — 253 с.