

**Бочкова Елена Владимировна,**  
кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры теоретической экономики ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет», г. Краснодар  
[elen-nel@mail.ru](mailto:elen-nel@mail.ru)



**Назаренко Виктория Александровна,**  
студентка ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет», г. Краснодар  
[stargirl03051996@mail.ru](mailto:stargirl03051996@mail.ru)

**Ильченко Иван Дмитриевич,**  
студент ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет», г. Краснодар  
[idilchenko@gmail.com](mailto:idilchenko@gmail.com)

### Организация и функционирование IT-стартап-проектов в России и за рубежом

**Аннотация.** В предложенной статье рассмотрены наиболее популярные IT-стартапы, такие как Meerkat, Magic, Dreamroomer и LinguaLeo. Представлены сущностные характеристики данных IT-проектов, особенности их создания и инвестирования.

**Ключевые слова:** стартап, IT-стартап, краудфандинг, Интернет, веб-сервис, интернет-стартап, бизнес-ангел.

**Раздел:** (04) экономика.

Р. Гувер, предприниматель и создатель сервиса по поиску стартапов Product Hunt, в своем блоге на Medium рассказал про ряд мобильных приложений и веб-сервисов, которые, как он считает, показывают, как будет выглядеть будущее IT-индустрии [2].

Первый сервис, о котором упоминает предприниматель, называется Magic (см. рис. 1) и представляет собой веб-сервис, с помощью которого можно заказывать любую услугу через отправку смс-сообщения на номер, указанный на официальном сайте сервиса. Сервис позволяет заказать любой товар, просто отправив SMS с описанием того, что именно нужно пользователю. Команда Magic ведет поиск, где можно купить необходимый товар и по какой цене, и предложит заказчику доступные варианты, а после – доставит товар ему домой.

Данный сервис создан группой разработчиков из Кремниевой долины. Их компания называется PlusLabs. Когда они работали над другим своим сервисом Bettir, у них не хватало времени на отдых и обед, возникло желание создать сервис, который смог бы доставить им все, что они захотят, просто отправив пожелание через SMS и оплатив покупку банковской картой.

После запуска сайта сервис стал вирусным практически мгновенно, начал набирать популярность с большой скоростью. А после того, как про сервис написали в Product Hunt и в знаменитом в Кремниевой долине форуме Hacker News, количество пользователей стало расти в геометрической прогрессии.

Другой сервис Meerkat (см. рис. 2) [1] представляет собой стриминговый сервис, который имеет весомое отличие от других стрим-сервисов типа Twitch или YouTube тем, что транслировать происходящее перед собой можно с помощью смартфона. Он быстро стал популярным среди микроблогов сайта Twitter после своего дебюта на сайте товаров Product Hunt в марте 2015 г. Meerkat напрямую связывается с ва-

шим Twitter аккаунтом, позволяя людям транслировать видео в реальном времени для их подписчиков на Twitter. Благодаря этой возможности Meerkat сумел привлечь к себе внимание прессы, инвесторов, а также других медиа персон.



Рис. 1. Примеры работы сервиса Magic

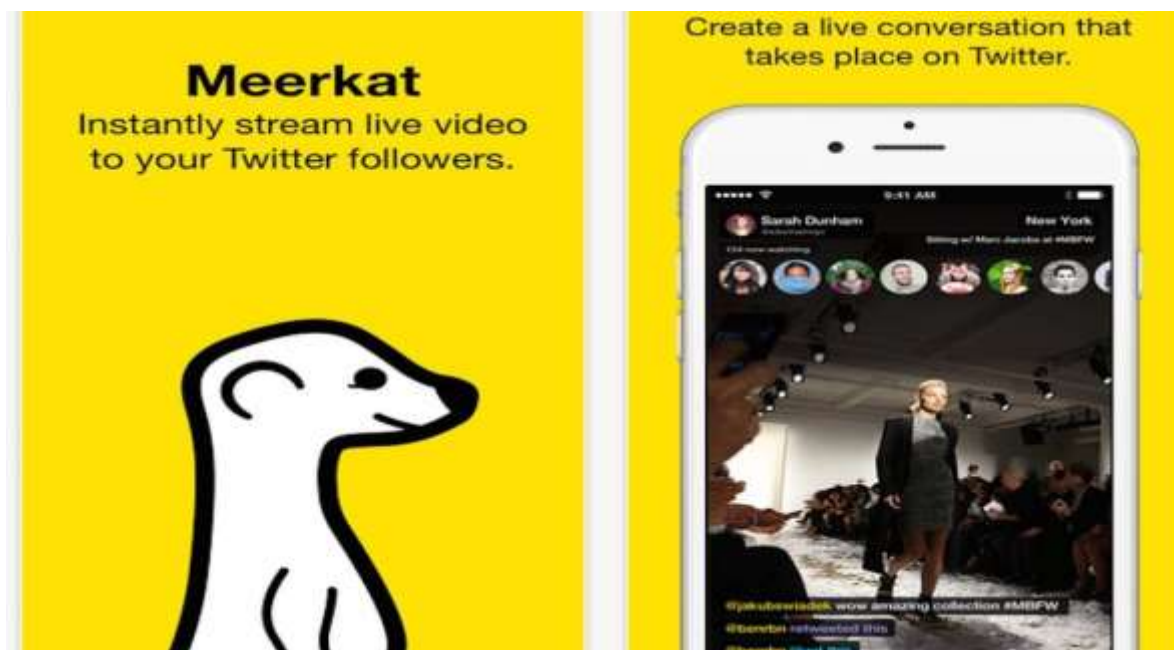


Рис. 2. Логотип и интерфейс Meerkat

Сервис Meerkat всего за несколько недель завоевал популярность среди пользователей США. Взрывной рост проект получил во время музыкального фестиваля SXSW.

Стартап привлекает многомиллионные инвестиции от известных фондов и деятелей шоу-бизнеса – так, в последнем инвестиционном раунде Meerkat участвовал

актёр Д. Лето и фонд Comcast Ventures, а общая сумма привлечённого сервисом финансирования составляет 18,2 млн дол.

Издание Tech Crunch считает, что сервисы видеостриминга могут стать «следующей ступенью средств передачи информации» [4].

Отечественный стартап, который мы рассмотрим, стал победителем на Tech Crunch Moscow в 2013 г. Он называется Dreamroover и представляет собой платформу на которой пользователь ищет себе квартиру, либо наоборот жильца или соседа.

На официальном сайте во вкладке «О компании» разработчики описывают свой сервис как универсальный веб-сервис по поиску жильцов и жилья. Вы размещаете свою анкету, и жилье само «находит» вас. Или в вашу квартиру будут стучаться желающие ее снять из базы данных людей, разместивших анкеты.

Dreamroover (рис. 3) – это сервис, позволяющий арендодателям найти идеального квартиросъемщика, соответствующего определенному набору критериев. Также сервис обеспечивает возможность поиска подходящего соседа для совместной аренды жилья. На сайте Dreamroover можно найти анкетные данные и краткие самопрезентации людей, желающих арендовать жилье. Здесь же можно найти и описание предлагаемой недвижимости. По сути, эта своеобразная «социальная сеть» для арендодателей и арендаторов способна предотвратить многие проблемы и конфликтные ситуации.

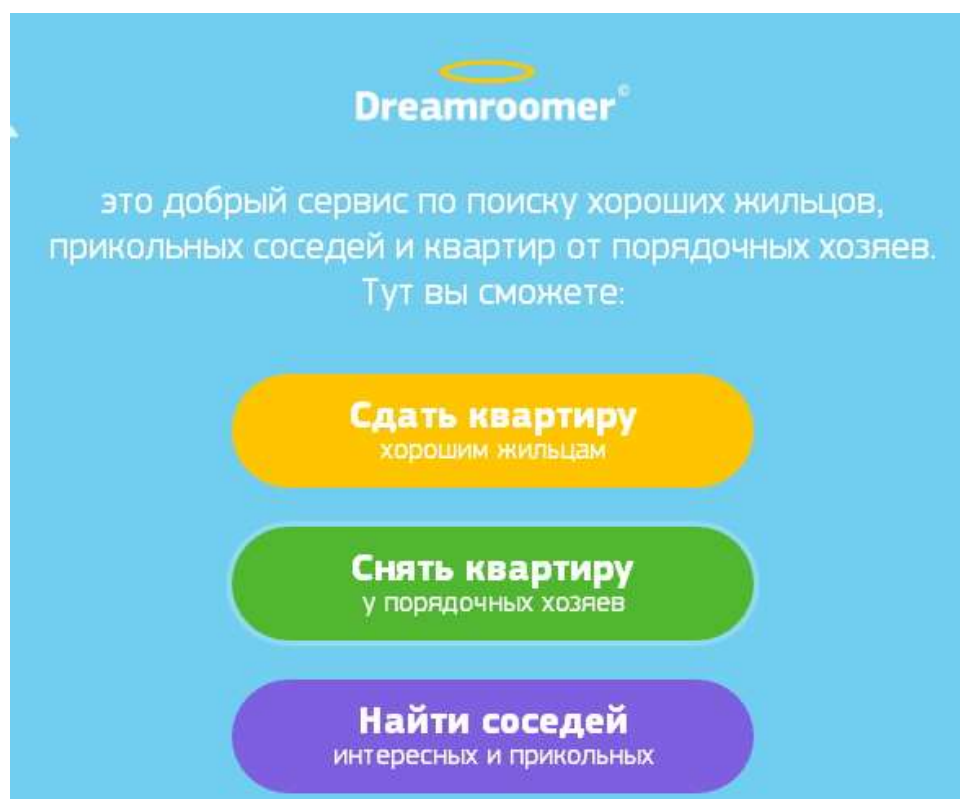


Рис. 3. Функционал сервиса Dreamroover

После «Битвы стартапов» на Tech Crunch Moscow в 2013 г., в мае 2014 г. Dreamroover выступил на Tech Crunch Disrupt в Нью-Йорке, где представлял Россию. После презентации в Москве основатель сервиса Н. Пере встретился с бизнес-ангелом из Сан-Франциско, и после нескольких месяцев переговоров обе стороны пришли к соглашению, а Dreamroover получил первые инвестиции.

Lingualeo (рис. 4) – сервис для изучения английского языка. Основателем проекта является А. Абдулнасыров. Стартап создавался силами пяти человек: два PHP разработчика, один маркетолог, дизайнер-юзабилит и основатель проекта. Бета-версия проекта была выпущена 1 марта 2010 г. [5]

В первую очередь Lingualeo стал популярен благодаря своему интересному происхождению. Данный проект создавался на острове Ко Чанг, Таиланд. Такое решение было не спонтанным: разработка сервиса за пределами России имеет много преимуществ.

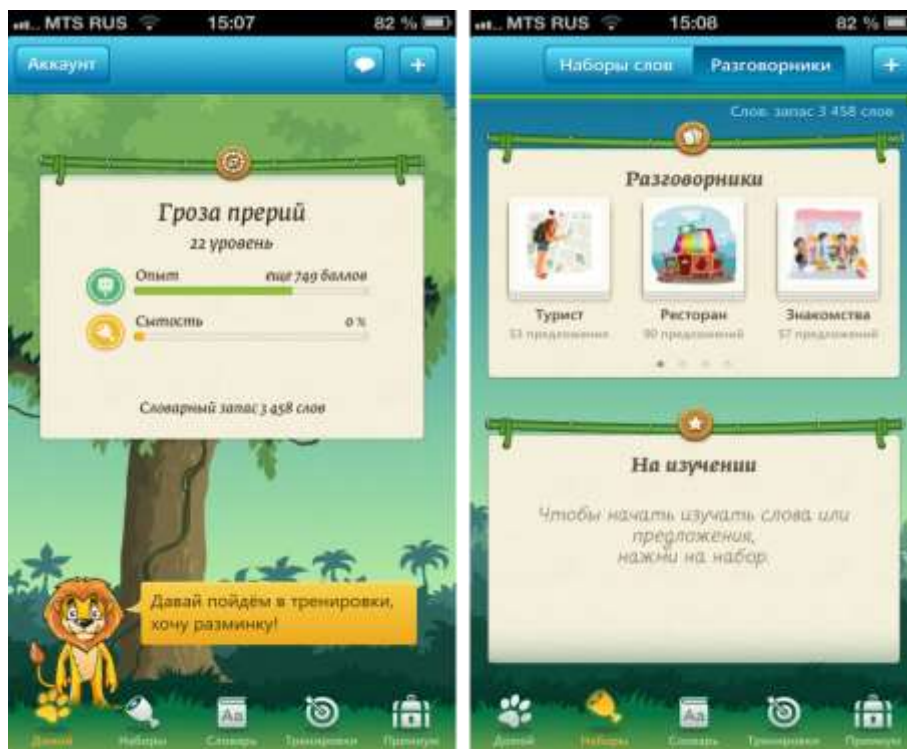


Рис. 4. Примеры функционала мобильной версии LinguaLeo

Для разработки проекта специалисты набирались из разных городов России. Ограничившись одним городом, был риск пропустить ценных людей, живущих в регионах. Созданию проекта также способствовала дешевизна нахождения в Азии. Жизнь в крупном городе, как например Москва, требует больших затрат, а поездка в Азию – возможность привлечь высокопрофессиональных работников за небольшие деньги. На пятерых, включая аренду дома на острове Ко Чанг, двух бунгало на берегу океана и еду, у команды Lingualeo выходило около 25 тыс. р. в месяц. Заработная плата в команде составляла 40 тыс. р. плюс фондовый опцион, который сейчас уже стоит около 200 тыс. дол. За полгода А. Абдулнасыров вложил в стартап около 120 тыс. дол. личных сбережений. Работа в другой стране способствует тому, что члены команды делают многое вместе, что создает между ними прочные дружественные связи. Сотрудники Lingualeo жили в одном доме, готовили ужин по очереди, играли в местные игры и ездили на материк отдыхать.

Были и проблемы у проекта, но они появились на стадии инвестирования, после того, как команда перебралась назад в Россию и у них закончились деньги для дальнейшего финансирования. А. Абдулнасыров, по его словам, совершил крупную ошибку, пытаясь найти крупного инвестора, которым оказалась одна из крупных IT-компаний в России. Однако после продолжительных безрезультатных переговоров,



он понял, что когда проект находится на стадии стартапа, не стоит ждать от стратегических покупателей «лучших практик венчурного инвестирования».

Наконец, на московской сессии «Начинай», проходившей в технопарке «Строгино», основатель Lingualeo нашел трех бизнес-ангелов, специализирующихся на Интернет-стартапах. Проект был оценен в 1 млн дол. На данный момент проект оценивается в сумму более 10 млн дол.

Жизненные пути отечественных стартап-проектов имеют схожие основные черты с зарубежными проектами, такие как начальные стадии зарождения идеи бизнеса, обоснование её инновационности, разработки прототипов и поиска инвесторов. Но именно в поиске средств и субъектов, готовых проинвестировать проект, подходы российских и зарубежных компаний имеют определенные различия.

В первую очередь, это связано с развитостью инфраструктуры поддержки стартапов. В США предпринимателю, который решил создать инновационный продукт, гораздо проще и быстрее найти средства для развития проекта, так как именно на территории США и на Западе в целом находятся самые масштабные венчурные площадки, готовые предоставить желаемый капитал заинтересовавшему их проекту. Следовательно, западные разработчики встречают наименьшее сопротивление для входа на рынок, благодаря огромному количеству вариантов для поиска инвесторов. Но даже, несмотря на широкие возможности в поисках финансирования, проблема будет проявляться уже в дальнейшем, когда инвестируемый проект попадет на рынок, где столкнется с конкуренцией, во много раз превышающей конкуренцию на отечественном рынке [3].

По сравнению с Западом, в России выделяются противоположные проблемы с развитием собственного стартап-бизнеса. Это обусловлено меньшей развитостью венчурных площадок для поддержки бизнеса. Существующие площадки специализируются больше на научных прикладных разработках, чем на разработках в сфере услуг, что усложняет российским предпринимателям поиск нужных средств, поскольку присутствует узкая направленность и сложность разработки. В связи с этим отечественные разработчики начинают использовать зарубежные венчурные фонды и платформы развития и поддержки, такие как Tech Crunch или краудфандинговые площадки, как Kickstarter. Следовательно, средства, вкладываемые в бизнес, идут со всего мира, а после стадии выхода на рынок и получения прибыли, процент от инвестирования вытекает из страны, поскольку многие инвесторы проекта являются иностранными субъектами. Так, в описанном примере создатели сервиса Dreamroover прошли отбор и победили на Tech Crunch, а после нашли инвестора в лице бизнес-ангела из Сан-Франциско.

### Ссылки на источники

1. Кавасаки Г. Стартап: 11 мастер-классов от экс-евангелиста Apple и самого дерзкого венчурного капиталиста Кремниевой долины. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 420 с.
2. Мошкин И. В. Исследование процессов современного предпринимательства. – М.: Директ-Медиа, 2014. – 342 с.
3. Назаренко В. А., Бочкова Е. В. Стартапы: сущность и основные составляющие развития // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 11. – С. 3946–3950. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/86828.htm>.
4. Прохоров А. М., Бородулин В. И. Российский энциклопедический словарь. – М.: АСТ, 2000. – 1024 с.
5. Сидоров В. Silicon Valley, или Что такое Силиконовая Долина? – URL: <http://netler.ru/pc/silicon-valley.htm>.

**Elena Bochkova,**

*Candidate of Economic Sciences, Senior lecturer of the Department of Theoretical Economics, Kuban State University, Krasnodar*

[elen-nel@mail.ru](mailto:elen-nel@mail.ru)

**Viktoriya Nazarenko,**

*student, Kuban State University, Krasnodar*

[stargirl03051996@mail.ru](mailto:stargirl03051996@mail.ru)

**Ivan Ilchenko,**

*student, Kuban State University, Krasnodar*

[idiilchenko@gmail.com](mailto:idiilchenko@gmail.com)

### **The organization and functioning of an IT-startup projects in Russia and abroad**

**Abstract.** This article describes the most popular IT-startups such as Meerkat, Magic, Dreamroomer and LinguaLeo. Presents the essential characteristics of the data IT projects, the specifics of their creation and investment.

**Key words:** startups, IT startups, crowdfunding, Internet, web services, Internet startups, business angel.

### **Рекомендовано к публикации:**

*Горевым П. М., кандидатом педагогических наук,  
главным редактором журнала «Концепт»*



Поступила в редакцию <i>Received</i>	16.09.16	Получена положительная рецензия <i>Received a positive review</i>	17.09.16
Принята к публикации <i>Accepted for publication</i>	17.09.16	Опубликована <i>Published</i>	21.09.16

[www.e-koncept.ru](http://www.e-koncept.ru)

© Концепт, научно-методический электронный журнал, 2016

© Бочкова Е. В., Назаренко В. А., Ильченко И. Д., 2016