

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)
Экономический факультет
Кафедра экономики и управления инновационными системами

КУРСОВАЯ РАБОТА

**ВОВЛЕЧЕНИЕ СТУДЕНТОВ В ЭКОСИСТЕМУ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С ПОМОЩЬЮ
ПРОГРАММЫ «СТАРТАП КАК ДИПЛОМ»**

Работу выполнил _____ Э.А. Захарян
(подпись)

Направление подготовки _____ 27.03.05 Инноватика

Направленность (профиль) Управление инновационными проектами и
трансфер технологий

Научный руководитель
канд. экон. наук, доц. _____ Н.Н. Аведисян
(подпись, дата)

Нормоконтролер
канд. экон. наук, доц. _____ Н.Н. Аведисян
(подпись, дата)

Краснодар
2024

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические основы студенческого стартапа.....	5
1.1 История появления стартапа.....	5
1.2 Отличительные особенности стартапа	8
1.3 Основные этапы создания студенческих стартапов	10
2 Анализ и оценка реализации программы «Стартап как диплом» в КубГУ .	14
2.1 Общая характеристика программы «Стартап как диплом» в КубГУ	14
2.2 Анализ существующих механизмов и форм вовлечения студентов	15
2.3 Проблемы в ходе внедрения и реализации программы «Стартап как диплом»	18
3 Разработка методических и организационных предложений по совершенствованию программы «Стартап как диплом» с целью вовлечения студентов	20
Заключение	21
Список использованных источников	22
Приложение А Применение модели Кано	26
Приложение Б Результаты опроса	27

ВВЕДЕНИЕ

Технологическое предпринимательство весьма актуально на сегодняшний день, а вовлечение студентов в эту сферу деятельности значительно развивает экономику государства, так как студенты могут создавать и внедрять новые технологии и решения.

Курсовая работа направлена на повышение знаний студентов о программе «Стартап как диплом» и увеличение эффективности работы в данном проекте. Изучая его историю и различные аспекты, каждый студент понимает, что участие в программе предоставляет новые возможности, знания и опыт. Также проект «Стартап как диплом» позволяет студентам-выпускникам представить бизнес-модель различной стадии развития вместо выпускной квалификационной работы.

ИЦ «Аквариум» – центр притяжения стартаперов. Различные акселерационные программы, большое количество трекеров и способов поддержки технологического общества любого возраста.

Исследования вовлечения студентов в развитие экосистемы технологического предпринимательства с помощью программы «Стартап как диплом» актуальны в современном контексте развития экономики, основанной на знаниях и инновациях. Технологические стартапы являются драйверами экономического роста, создавая новые рабочие места, привлекая инвестиции и стимулируя инновации. Развитие технологического предпринимательства повышает конкурентоспособность регионов и страны в целом. Стартапы могут предлагать инновационные решения для актуальных социальных проблем, таких как здравоохранение, образование, экология и др. Ведь студенты обладают свежим взглядом на проблемы и могут предлагать нестандартные решения, а программа «Стартап как диплом» помогает готовить квалифицированные кадры для технологических компаний и стартапов. Таким образом, проект «Стартап как диплом» – это невероятная возможность для развития студентов, поэтому необходимо увеличивать эффективность влияния данной программы. Также

можно отметить такой проблемный аспект, как низкая вовлеченность студентов в начинании собственной стартап-карьере.

Объект исследования – программа «Стартап как диплом».

Предмет исследования – характерные особенности системы вовлечения студентов в развитие экосистемы технологического предпринимательства.

Целью курсовой работы является разработка методических и организационных предложений по совершенствованию программы «Стартап как диплом» с целью вовлечения студентов.

Для достижения цели необходимо выполнить следующие задачи:

- изучить теорию и литературу по выбранной тематике;
- рассмотреть программу «Стартап как диплом»;
- опросить студентов-выпускников программы «Стартап как диплом» и студентов, которые участвуют в программе в этом учебном году;
- проанализировать ответы студентов и разработать предложения по совершенствованию программы «Стартап как диплом» с целью вовлечения студентов.

При написании работы использовались сравнительные и аналитические метода, а также индукции и дедукции.

Курсовая работа включает 3 раздела, введение, заключение и приложение. Работа представлена на 27 страницах, содержит 2 приложения. Список использованных источников включает 28 наименований.

1 Теоретические основы студенческого стартапа

1.1 История появления стартапа

На сегодняшний день стремительно растет известность нового вида предпринимательства – стартап (от англ. Start up - «запускать»). Первое упоминание данного термина было сделано выпускниками Стэнфордского университета Уильямом Хьюлеттом и Дэвидом Паккардом в 1939 году. Тогда они создали их первый коммерческий продукт - звуковой осциллятор. Позднее он стал одним из наиболее общедоступных вариантов для начала работы – в гараже было возможность расположить нужное оборудование и начать небольшое производство.

Их гараж обернулся исторической достопримечательностью. Его считают истоком стартап-культуры. Вера в то, что в США любой сможет воплощать свои идеи и мысли при помощи физического или умственного труда, и есть «американская мечта». По мнению американских предпринимателей, авторов книги «Стартап: Настольная книга основателя» Стива Бланка и Боба Дорфа [7, с.29], «стартап» – это временная структура, которая занимается поисками масштабируемой, воспроизводимой, рентабельной бизнес-модели [1].

Данный образ мышления возник далеко не вчера. Он начался еще в XX веке, когда страна столкнулась с рядом проблем, тогда и появился символ среднего класса – дом в пригороде. И рядом с домом всегда хотели видеть гараж – пространство для творчества. Со снижением стоимости электронных компонентов и увеличением информации изобретение стало легче и доступнее. Некоторые авторы не создавали свое производство. Новые продукты интересовали всех, а патентная система позволяла зарабатывать на интеллектуальной собственности. Борьба за право владеть и называть созданные продукты переходит в «патентные войны».

В период Второй мировой войны США вкладывали большие средства в различные исследования, что приводило к появлению новых технологий, кото-

рые в последствии коммерциализировали стартапами. Привычный, современный вид стартапов начал образовываться в 1970-1980 годах в период «экономической суматохи» и инфляции.

В 1990-х годах происходит «эволюция» предпринимателей, когда они понимают, что без хорошей и сплоченной команды стартап не получит нужный успех.

Стартап может реализовываться в любой сфере деятельности, с условием, чтобы проект включал в себя инновацию, то есть новый продукт, метод, новую бизнес-модель, технологию и т. д. В начале стартапа основной целью было выдвинуть продукт на рынок, особенно если это технический стартап. Из-за того, что первые стартапы создавались инженерами, которые просто хотели создать что-то новое и необычное, а не создать бизнес.

Существует различные формы стартапа, которые разделяют по значимости, масштабу и целям, они представлены на таблице 1.

Таблица 1 – Формы стартапов

Формы	
Социальный стартап	Нацелен на помощь в широком смысле слова. Такой стартап финансирование получает намного легче и проще, особенно от государства или через гранты.
«Дочерний» стартап	это отдельное направление крупной компании, который создается для нового рынка или аудитории.
Сервисы	Небольшие коммерческие стартапы, которые в последствии будут проданы более крупному бизнесу, они изначально не планируют становиться компанией.
Масштабируемые	это стартапы, от которых ожидают быстрое развитие и внедрение. К ним чаще всего относятся приложения и сервисы [2].

Далее приведем формы и виды инвестиций, они показаны на таблице 2.

Таблица 2 – Инвестиции в стартап

Виды инвестиций в стартап	
Финансирование	Может быть собственным, например, кредит или сбережения.
FFF-инвесторы	Семья или знакомые, не особо опытные инвесторы, которые готовы рисковать по причине нехватки опыта и знаний.
Краудфандинг	Инвесторы вкладывают в стартап в обмен на возможность использовать продукт после запуска бесплатно.

Продолжение таблицы 2

Опытные инвесторы	Они не будут рисковать, будут вкладываться с целью после реализации проекта получить прибыль или долю в компании.
Венчурные фонды	Поддерживают стартапы с высокими рисками на постоянно основе.

Конечно, главная цель инвестора – получение прибыли. Поэтому, убедить инвестора в финансировании можно только имея хорошо продуманную стратегию вклада средств, анализ рынка и рисков и подача продукта стартапа (питч).

Создание стартапа.

Первая стадия создания стартапа - поиск и определение проблемы, для решения которой создается продукт, а также определение целевой аудитории. Не всегда она должна содержать инновацию, но тогда должна менять или улучшать существующие методы, технологии и так далее.

Циклы жизни стартапа.

Стартапы имеют несколько этапов.

1. Pre-Seed stage (посевной этап)

Выбор наиболее актуальной идеи, анализ целевой аудитории и рынка, создание плана работы. Далее создается MVP (Minimal Viable Product - минимальный жизнеспособный продукт), который начинают тестировать и на данном этапе начинают искать инвестора, а также моделируется Road Map (дорожная карта развития стартапа), в которой отображен план и стадии развития проекта.

2. Startup Stage (запуск проекта)

Этап, на котором запускается создаваемый продукт.

3. Growth Stage (этап развития) или Traction (динамика роста)

На данном этапе стартап должен захватывать долю ниши. Тут и проверяют стартаперы результаты с бизнес-планом и юнит-экономику. Увеличивается количество участников команды проекта, появляется лояльность клиентов и начинаются первые продажи.

Результатом этого этапа является наличие бизнес-модели, ключевой ста-

тистики и жизнеспособность продукта, а также сформированная команда.

4. Expansion Stage (этап масштабирования)

Этот этап можно охарактеризовать стабильным ростом доходности и узнаваемости. Стартап становится компанией и полноценным бизнесом.

Результат этапа выражается в сформированной стратегии, создана основа для дальнейшего масштабирования.

5. Exit Stage (этап выхода)

Здесь инвесторы продают свою долю в проекте или стартаперы продают компанию.

Стоимость стартапа всегда должна грамотно рассчитываться. Для этого существует параметр, который показывает нужные инвестиции или стоимость продажи.

Продажа стартапа.

Продажа стартапа – это очень сложный и часто долгий процесс, который требует продуманного плана. Но успешная продажа приносит значительно окупает все средства и инвестиции и создает новые возможности для новых проектов. На данном этапе необходимо правильно оценить стартап, подготовить все нужные документы и заключать сделку с покупателем.

1.2 Отличительные особенности стартапа

Стартап – это своеобразный эксперимент. Обычный бизнес основывается на уже созданных технологиях, «по старой схеме». Также он развивается до выбранного масштаба и масштабируется открытием новых физических точек, а стартап никогда не знает, каких размеров он может достичь.

К отличительным особенностям относится количество времени на развитие, так как привычный бизнес ждет окупаемость, а только потом ищет пути роста, тогда как стартап ограничен во времени и должен как можно быстрее охватывать рынок.

Сроки жизни сравниваемых типов проектов тоже имеют различия. Стар-

тапы закрываются намного чаще и быстрее, чем традиционные бизнес-модели.

Размер стартап-команды формируется исходя из создаваемого продукта, тогда как в обычном бизнесе количество сотрудников зависит от количества задач.

Традиционный бизнес основывается на использовании готовых проектов или моделей. В рамках же стартапа, исследуются инновационные методы к решению определенных задач, которые совершенно не могут быть традиционными. Но в последствии открытые подобным образом методы могут возобновляться и масштабироваться.

Если в рамках, ставших обычными для предпринимателей, бизнес-моделей, предварительно выполняется отбор из существующих технологий привлечения клиентов, предложения услуг, возможностей оплаты, то при запуске стартап-проекта приведенные аспекты прорабатываются с точки зрения введения всевозможных нововведений. Примеры отличительных особенностей представлены на таблице 3.

Таблица 3 – Отличительные особенности стартапа

Отличительные особенности стартапа	
Ориентированность на инновации	Смысл стартапа состоит в инновации или улучшении существующих идей. Именно поэтому можно сказать, что стартап – шаг в неизвестность.
Создание молодежью	Возраст создателей стартапов редко превышает 25 лет. Выпускники университетов, у которых ничего нет кроме идеи, вынуждены находить единомышленников и искать инвестиции.
Уникальность идеи	Как было указано выше, главное в стартапе - инновационность. Создание нового для какого-либо продукта или технологии – основа большинства успешных стартапов
Риск	Стартаперы очень часто рискуют всем. Их не волнует, что достижение цели может забрать слишком много. Более 85% уже запущенных стартапов прекращают свое существование, не окупив инвестиции.
Команда	Все стартаперы мечтают о команде единомышленников с умным и опытным лидером во главе. Потому что так выполнение задач происходит качественнее и быстрее, а главное – трудятся за идею. Стартап-команда формируется из минимального количества людей.

Успешность всегда зависит от составления плана развития и четко сформулированных целей: анализ ниши, количество спроса, обратная связь.

Подводя итог, можно сказать, что стартап – уникальная бизнес-модель, так как стартап нуждается в средствах как человеческих, так и финансовых. Маркетинговой кампании также не хватает инвестиций и спонсоров, однако, многие не осознают силу данного инструмента. Он имеет огромное значение, особенно когда продукт начинают продавать незавершенным. Предлагать продукт горячим клиентам в различных стадиях его создания. В отличие от бизнеса стартап ориентируется на инновации – новый продукт, метод, новую технологию или услугу. Стартап имеет большой риск и неопределенность, развивается очень быстро и не ограничивается точками или объектами. Риск стартапа оправдывается зачастую больше, чем у традиционных бизнес-проектов, так как создание и внедрении инновации лучше поощряется и приносит намного больше известности и средств. Поэтому можно сделать вывод, что существует большое количество различных внутренних и внешних факторов и особенностей, которые отличают стартап.

1.3 Основные этапы создания студенческих стартапов

«В настоящее время многих студентов привлекает идея перевоплощения своего замысла в масштабный полноценный проект, из-за чего спрос на возможность реализации передовых идей в рамках высших учебных заведений, где предоставляется возможность сделать это наиболее быстро и эффективно, растет в геометрической прогрессии» [3].

Источником заинтересованности студентов начинать стартап деятельность являются учебные заведения, которые привлекают гранты за победу в различных программах создания и развития стартапов. Например, акселерационные программы, мероприятие «Твой ход», программа «Стартап как диплом» и хакатоны различных уровней. Все они направлены на развитие студенческого стартап развития.

«Стартап в студенческой среде проходит через уровневую структуру, прежде всего проходя этап отбора на уровне внутри высшего учебного заведе-

ния. На этом уровне первоначальные наработки студента получают оценку со стороны преподавателей кафедры, института, и позволяют получить обратную связь с целью исправления недочётов и улучшения бизнес-проект для его дальнейшего представления на более высоком уровне» [3, 4 с.].

Высшие учебные заведения значительно влияют на развитие студенческого стартапа, дают возможность создания своих проектов, предоставляя множество ресурсов, связей и информации и выступают основой для начинания стартап-движения.

Для того чтобы начать свою стартап деятельность недостаточно разбираться в своей сфере деятельности. Необходимо обладать многими качествами, например: уметь анализировать, повышать уровень своих знаний, изучать новые методики умственной работы, развивать компетенции и многими другими способностями. Для этого и проводятся множество мероприятий, которые были перечислены выше.

На начальном этапе создания стартапа необходимо правильно оценить нишу, чтобы грамотно проанализировать риски и перспективы. Все начинается с построения бизнес-модели, которая отображает следующие аспекты:

- определение целевой аудитории и ее потребностей: понимание потребностей будущего покупателя – ключ к достижению нужного продукта;
- конкурентоспособность: продукт должен обладать преимуществами перед другими предложениями на рынке, благодаря этому решение удовлетворяет больше потребностей клиента;
- поиск каналов для сбыта информации;
- коммуникация с клиентами: она позволяет удержать потребителя;
- определение источников дохода: это позволит стартапу найти главный источник и держать фокус именно на нем и сформировать стратегию заработка с создаваемого продукта;
- постановка необходимых ресурсов для реализации проекта;
- поиск ценностных предложений;
- установка связи с партнерами, спонсорами. Необходимое сотрудничество для минимизирования рисков;
- анализ издержек и затрат, которые нужны для реализации стартапа [4,

2 с.].

Далее для создания бизнес-модели проводится CustDev (от англ. Customer Development - «развитие клиента») – способ анализа потребностей клиента.

Цель данного метода - определить главные потребности аудитории. Во время создания продукта важно понимать почему потребители будут использовать вашу продукцию.

Интервью формируется из гипотезы, определения целевой аудитории и составленных вопросов. Вопросы должны быть открытыми и подразумевать развернутый ответ [4, 2 с.].

Далее используется методика TAM-SAM-SOM:

– TAM (от англ. Total Available Market - «общий объем целевого рынка»).
Используется для определения количества потребителей на выбранном рынке

– SAM (от англ. Served Available Market - «доступный объем рынка»).
SAM показывает, сколько денег уже тратится на решения, похожие на ваше [5].

– SOM (от англ. Serviceable & Obtainable Market) - реально достижимый объем рынка [4, 3 с.].

Использование приведенных методов анализа рынка позволяет построить стратегию по реализации продукта.

Далее в развитие проекта необходимо спрогнозировать Unit-экономику (Unit - «единица»). Unit-экономика – аналитический отчет, который показывает прибыльность одного юнита бизнеса [6].

Этот способ позволяет определить точку безубыточности, выяснить цену привлечения и удержания одного клиента, возможности формирования стартапа. В данном методе используется три показателя – основные показатели макроэкономики.

Затем строится финансовая модель, то есть цифровое видение бизнеса и его стратегии. Модель помогает инвесторам рассмотреть важные моменты. В модель также входит анализ и поиск допущений в проекте.

И в конечном этапе создания стартапа – план презентации продукта. Многие студенты по своей неопытности недооценивают презентацию проекта.

Она дает полное восприятие инвесторам и потенциальным спонсорам сути стартапа. В большинстве случаев инвестиции на раннем этапе получают команды, которые четко показали свое понимание и план реализации проекта.

Качественное выполнение каждого этапа проектирования, полное обоснование и аргументирование каждого шага минимизирует шансы команды потерпеть неудачу.

На сегодняшний день студенты имеют возможность защищать стартап вместо защиты ВКР (Выпускной Квалификационной работы). Программа «Стартап как диплом» при поддержке Министерства науки и высшего образования и Агентства стратегических инноваций позволяет студентам четко ориентироваться на практику, молодым специалистам – работать по полученным специальностям, а вузам – привлечь дополнительное финансирование на развитие собственных научных школ [4].

Проект «Стартап как диплом» включает в себя различные лекции и тренинги, направленные на обучение студентов предпринимательству. Наличие большого количества опытных и «сильных» трекеров, которые в любой момент могут проконсультировать студентов. Также программа привлекает государственную поддержку развития бизнеса, инвесторов и спонсоров.

Подводя итог, можно сказать, что на сегодняшний день студенческая стартап-сфера активно развивается и привлекает большое количество внимания. Молодые предприниматели все больше стараются придумывать и внедрять инновации в различные сферы деятельности.

Потенциал студенческих стартапов растет с каждым днем. Предприятия и компании все больше внедряют инновационные продукты, что привлекает внимание всего рынка. Создаются различные программы развития студенческих компетенций, обучения, на которых студенты получают опыт, знания, связи и нужные навыки для дальнейшего развития.

2 Анализ и оценка реализации программы «Стартап как диплом» в КубГУ

2.1 Общая характеристика программы «Стартап как диплом» в КубГУ

Проект «Стартап как диплом» в КубГУ предоставляет студентам возможность создать и защитить стартап вместо написания выпускной квалификационной работы. Этот способ оказывает поддержку развитию студенческой стартап-экосистемы и предлагает шанс получить опыт и новые навыки.

Главная цель программы заключается во взаимодействии со студентами, предоставляя возможность развития и обучения, стать настоящим лидером и применять полученные навыки на практике. Цикл обучения включает в себя:

- лекции и тренинги от известных спикеров Краснодарского края;
- акселератор;
- поддержка студентов в подаче заявок на различные мероприятия и гранты;
- консультации о развитии проекта;
- сопровождение участников трекерами [6].

Этапы программы начинаются с идеи проекта и формирования команды и заканчиваются защитой стартапа.

Бизнес-модель обязана содержать инновацию, проработанный план реализации и финансовую-модель. Требования также обязывают команду иметь двух или более человек. Студенты имеют право сотрудничать с инвесторами или быть зарегистрированы как юридическое лицо. К защите команды должны разработать MVP и полностью прозрачную финансовую-модель.

В процессе участия в проекте «Стартап как диплом» студенты получают возможность общаться с трекерами, которые дают невероятно полезные рекомендации к написанию стартапа. Большое количество трекеров – теоретики и практики с огромным опытом работы в стартап-сфере. Поэтому студентом важно наладить общение с трекером команды, а также стараться знакомиться

с более успешными и опытными людьми, которые вносят вклад в программу.

Программа поощряет команд, которые фокусируются на сплоченной и организационной работе, благодаря чему студенты развивают навыки работы в группе. Как было сказано выше, ключевой частью программы «Стартап как диплом» является полностью спроектированный бизнес-план, финансовые-модели, а также возможности дальнейшего развития проекта.

По истечению участия в проекте «Стартап как диплом» студенты получают:

- опыт в работе с командой в сфере предпринимательства, создание полноценных бизнес-моделей и новых технологий;
- первые продажи и клиенты;
- получение новых навыков и улучшение уже имеющихся;
- опыт в повышении конкурентоспособности;
- старт предпринимательской деятельности.

Ф. Все это предельно помогает после окончания любого высшего учебного заведения, а также созданные методы и технологии часто приобретают и патентуют, что значительно развивает экономику и инновационность Краснодарского края.

2.2 Анализ существующих механизмов и форм вовлечения студентов

На данный момент существует большое количество форм вовлечения студентов и механизмов развития стартап-сферы. Все они направлены на поддержку молодежного предпринимательства, путем проведения различных мероприятий таких как:

- тренинги и программы: вузы активно приглашают опытных спикеров для проведения курсов по повышению способностей обучающихся. В списке программ входит рассматриваемый проект «Стартап как диплом»;
- акселератор; данное мероприятие направленно на развитие стартап-экосистемы путем менторства и выделением необходимых ресурсов. Акселе-

рациональная программа всегда включает в себя презентацию проекта перед инвесторами.

- хакатоны; данный вид программ проводится систематично вузами и центрами поддержки стартапов и инноваций. За короткое время (чаще всего 48 часов) участником предлагается разработать решения для кейсодателя. Мотивацией служат денежные призы, возможность коммуникации с участниками различного возраста и опыта.

- проектное обучение: многие учебные направления содержат в программе обучения студентов дисциплины по проектной деятельности, на которых студентов обучают правильно теоретически разрабатывать проект от формирования идеи до первых продаж.

Приведенные механизмы предоставляют студентам возможность активного вовлечения в стартап-деятельность, участия в проектах и инновационной сфере в вузе.

Проведем сравнительный анализ трех программ («Стартап как диплом», Акселератор и Хакатоны) с помощью модели Кано.

Исходя из приведенных данных о каждой программе выберем 4 метрики, по которым будет проводиться анализ:

- финансовая поддержка: каждая из выбранных программ имеет финансовую поддержку стартап-деятельности студентов, но в разной мере и доступности. За выигрыш в Акселераторе и Хакатонах победителей ждет денежная награда, тогда как в программе «Стартап как диплом» финансирование может получить стартап, которые на презентации понравится инвесторам или другим заинтересованным людям, а также после прохождения программы студенты-выпускники имеют подать на грант в различных размерах.

- универсальность: акселератор и «Стартап как диплом» более универсальные и участие в них может принимать студенты с разными интересами, так как необходимые роли команда выбирает исходя из выбранных проектов. В командах Хакатона же может быть не более 5 человек, в основном она состоит из двух разработчиков, одного дизайнера, аналитика и проджект-мене-

джера. Но роли и их количество могут варьироваться в пределах представленных компетенций.

– масштабируемость: показатели данного параметра оцениваются на отлично, однако, присутствуют различия. Хакатоны проводятся различных масштабов - городские, краевые, всероссийские и так далее. В программе «Стартап как диплом» участие могут принимать студенты всех вузов города. Акселератор же проходит внутри одного вуза. Отсюда следует, что программы можно расположить в порядке убывания масштаба развития - Хакатон-«Стартап как диплом»-Акселератор.

– устойчивость: данный параметр отображает способность программ сохранять актуальность в дальнейшем развитии. Зная расходы программ на проведение и участников, посчитаем устойчивость дальнейшего развития.

Начнем с выделения бюджета на победителей. Если рассматривать последние проведенные программы, то можно сделать выводы, что в данном сравнении Хакатоны и Акселератор находятся примерно на одном уровне. Команда, занявшая первое место на Хакатоне получает от кейсодателя 150 000 рублей, за второе место 100 000 рублей, а третье - 50 000 рублей. В Акселераторе показатели примерно те же - 100 000, 50 000, 30 000 соответственно. Участники проекта «Стартап как диплом» не награждаются денежным призом, но получают уникальную возможность подать на гранты от 1 000 000 рублей до 3 000 000 рублей.

По периодичности данные программы сильно отличаются. Хакатоны проводятся раз-два в месяц, Акселератор начинается в вузах весной, а заканчивается осенью или в начале зимы и «Стартап как диплом» проходит с зимы по конец весны.

Оценим выходные показатели в процентах исходя из найденных данных.

Хакатоны: процент работ, которые в дальнейшем запускают полноценный стартап после участия - 5%; 10% участникам предлагают работу или должность.

«Стартап как диплом»: инвестиции привлекают только 17% проектов по-

сле презентации, однако, дальше реализовывают свои стартапы только 13% студентов.

Акселератор: процент студентов, которые привлекают инвестиции - 21,5%, а выживает лишь 30% стартапов в течение двух-трех лет после прохождения программы.

Из расходов на участников можно выделить только расходы на памятный мерч каждой программы. Так, например, на Хакатонах в г. Краснодар организаторы выдают брендовую атрибутику.

По результатам оценки отображаем анализ выбранных программ на модели Кано (см. Приложение А).

Подводя итоги, можно сказать, что выбранные способы развития молодежного стартапа сильно отличаются друг от друга, отвечая за разные стороны продвижения студенческого стартап-движения, например, Хакатоны более приближены к устойчивости и финансовой поддержке, чем остальные программы, Акселератор универсален и также, как и Хакатон выделяет финансовую поддержку студентам. Рассматриваемая программа «Стартап как диплом» равно как и Акселератор универсален, однако, более устойчивый, чем его «конкуренты».

2.3 Проблемы в ходе внедрения и реализации программы «Стартап как диплом»

В данной части работы проводится анализ опроса студентов, участвующих и защитивших проект в программе «Стартап как диплом». К тому же был проведен опрос семи трекеров ИЦ «Аквариум». Использование данных этих трех мнений поможет более полно и прозрачно увидеть проблемы данной программы, а также визуализировать полученные данные.

Результатом опроса можно выделить малую осведомленность участников программы перед самым началом (см. Приложение Б). Многие трекеры акцентируют внимание на неготовность студентов во время прохождения «Стар-

тап как диплом» и советуют научным руководителям больше рассказывать студентам о сути программы и создавать лекции по информированию большего количества студентов. Также многим трекерам некомфортно работать со студентами так как начало программы приходится на зимнюю сессии и многие команды имеют трудности в связи с этим.

Если проанализировать опросы студентов, то можно выявить несколько проблем:

– Часто участники упоминали трудное привлечение студентов с различных факультетов. Возможность создания универсальной команды облегчит выполнения поставленных задач, а также развивать проект в различных направлениях. Очень часто командам необходимы разработчики, которых можно было бы привлечь с соответствующих факультетов (см. Приложение Б).

– Больше практической части. Часто студентам преподают лекции во время обучения, на которых показывают успешно реализованные стартапы, но такой категории как студенты, которые еще недостаточно опытны в сфере предпринимательства, необходимы практические части работы с приглашенными трекерами или людей со сферы бизнеса (см. Приложение Б).

3 Разработка методических и организационных предложений по совершенствованию программы «Стартап как диплом» с целью вовлечения студентов

На основе приведенных проблем в результате опроса студентов и трекеров программы «Стартап как диплом» разработано решение под названием «Стартап-Лаборатория». Данное решение представляет собой совокупность мероприятий, направленных, а именно:

- лекции, направленные на информирование и мотивирование студентов участвовать в программе «Стартап как диплом», а также подготавливать будущих участников к обучению в программе, чтобы в последствии студенты были как можно больше заинтересованы и готовы к участию. Лекции так же позволят участникам поближе узнать людей, с которыми в скором времени будет необходимо взаимодействовать.

- тренинги между студентами различных факультетов, которые помогут как набраться опыта во взаимодействии с новыми людьми, так и найти новых членов в команду. Данный способ обучения позволит будущим участникам создавать «команду мечты», в которой все недостающие роли будут заполнены.

- воркшопы по созданию стартапов: приглашенные люди со сферы предпринимательства подробно учат проектированию, а также дают советы в начале студенческой карьеры стартапов и мотивируют начать предпринимательскую деятельность. На данных мастер-классах студенты также будут решать различные кейсы в абсолютно случайных командах.

Описанные разработанные методические и организационные рекомендации устранят главные проблемы, отмеченные студентами и трекерами и сильно повысят эффективность развития студенческой стартап-экосистемы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основании выполненной работы можно смело утверждать, что программа «Стартап как диплом» значительно влияет на развитие студенческого стартап-движения, а ее улучшение приведет к повышению эффективности вовлечения студентов в технологическое предпринимательство.

В результате исследования цель работы, которая заключалась в повышении эффективности развития студенческого стартапа с помощью проекта «Стартап как диплом», была выполнена и поставленные задачи решены.

В первом разделе были рассмотрены теоретические основы студенческого стартапа, история его появления и приведены этапы его создания.

Во втором разделе был проведен анализ и оценка реализации программы «Стартап как диплом» в КубГУ. Описывались существующие механизмы вовлечения студентов в стартап-движение, а также оценена их эффективность. Результатом анализа были выявлены проблемы, устранение которых значительно повысит мотивацию студентов к участию в стартап-экосистеме с помощью данного проекта.

В третьей разделе были выведены методические и организационные рекомендации, которые заключаются в решении «Стартап-Лаборатория». Суть разработанного решения проведение различных курсов, тренингов и воркшопов, которые увеличат заинтересованность студентов в предпринимательской деятельности с помощью проекта «Стартап как диплом».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Агарков, А. П. Управление инновациями: учебник и практикум для академического бакалавриата / А. П. Агарков. – Москва : Юрайт, 2022. – 254 с. – (Бакалавр академический курс). – URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-innovatsiyami-534109> (дата обращения: 11.04.2024). – ISBN 978-5-534-17991-0
2. Баранчеев, В. П. Инновационный менеджмент: учебник и практикум для вузов / В. П. Баранчеев. – Москва : Юрайт, 2020. – 392 с. – ((Бакалавр академический курс). – URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-innovatsiyami-534109> (дата обращения: 12.04.2024). – ISBN 978-5-534-17991-0
3. Белецкий, М. Д. Стартап как стадия организации бизнеса / М. Д. Белецкий // Наукосфера. – 2023. – № 10-2. – С. 189-193. – EDN XDNFDJ.
4. Бурменко, Т. Д. и др. Инновационный менеджмент: Учебник и практикум для СПО / Т. Д. Бурменко. – Москва : Юрайт, 2020. – 222 с. – (Профессиональное образование). – URL: <https://urait.ru/viewer/innovacionnyu-menedzhment-535842> (дата обращения: 13.04.2024). – ISBN 978-5-534-17988-0
5. Васильева, М. В., Макаров В. Л. Инновационное предпринимательство: Учебник и практикум для вузов / М. В. Васильева. – Москва : Юрайт, 2022. – 335 с. – (Высшее образование). – URL: <https://urait.ru/viewer/innovacionnyu-menedzhment-535990> (дата обращения: 15.04.2024). – ISBN 978-5-534-17994-1
6. Виленский А. В. Оценка эффективности / А. В. Виленский, С. А. Смоляк, В. Н. Лившиц. – Москва : Учебник Дело, 2019. – 888 с. – ISBN 5-7749-0286-2
7. Воробьев, С. В. Особенности создания студенческих стартап-проектов с целью развития молодежного предпринимательства / С. В. Воробьев, Л. Г. Микаелян // Вопросы отраслевой экономики. – 2023. – № 4(4). – С. 87-96. – DOI 10.24888/2949-2793-2023-4-87-96. – EDN KJYBXP.
8. Голиченко, О. Г. Инновационный менеджмент: Учебник и практикум для вузов / О. Г. Голиченко. – Москва : Юрайт, 2020. – 333 с. – (Высшее обра-

зование). – URL: <https://urait.ru/viewer/innovacionnyu-menedzhment-535910> (дата обращения 15.04.2024). – ISBN 978-5-534-00347-5

9. Гукова, М. В. Управление инновациями: Учебник и практикум для вузов / М. В. Гукова. – Москва : Юрайт, 2021. – 157 с. – (Высшее образование). – URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-innovaciyami-540847> (дата обращения: 15.04.2024). – ISBN 978-5-534-17890-6

10. Ильенкова, С. Д. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин, В. И. Кузнецов – Москва : 2022. – 348 с. – (Высшее образование). – URL: <https://studfile.net/preview/1098151/> (дата обращения: 16.04.2024). – I S B N 5-85173-075-7

11. Щеголева, Н. Г. Технологии и финансовые инновации : Учебник для вузов / Н. Г. Щеголева. – Москва : Юрайт, 2024. – 57 с. – (Высшее образование). – URL: <https://urait.ru/viewer/tehnologii-i-finansovye-innovacii-544459> (дата обращения: 16.04.2024). – ISBN 978-5-534-16353-7

12. Как оценить объём рынка по методу РАМ, ТАМ, САМ, СОМ: рассказываем на примере онлайн-сервиса // Skillbox Media URL: <https://skillbox.ru/media/marketing/kak-otsenit-obyem-rynka-metodom-pam-tam-sam-som-rasskazyvaem-na-primere-onlainservisa/> (дата обращения: 23.04.2024).

13. Кирсанова, М. В., Михеева, Н. Н. Инновационный менеджмент: Учебник и практикум для вузов / М. В. Кирсанов, Н. Н. Михеева – Москва : 2021. – 312 с. – (Высшее образование). – URL: <https://studfile.net/preview/1098151/> (дата обращения: 16.04.2024). – ISBN: 978-5-00046-179-2

14. Мухамедьяров А. М. Инновационный менеджмент / А. М. Мухамедьяров // – Москва : 2020. – С. 298. – URL: <https://opac.nsuem.ru/mm/2009/000113855>

15. Отличительные особенности стартапа // donnews.ru URL: https://www.donnews.ru/Otlichitelnye-osobennosti-startapa_3449 (дата обращения: 23.04.2024).

16. Программа «Стартап как диплом» // Кубанский Государственный

Университет URL: <https://www.kubsu.ru/node/34655> (дата обращения: 23.04.2024).

17. Создание и развитие стартапа // Национальный исследовательский Томский политехнический университет: https://portal.tpu.ru/SHARED/e/ERMUSHKO/ucheba/Tab5/09_Tema_Student.pdf (дата обращения: 23.04.2024).

18. Стартап // banki.ru URL: <https://www.banki.ru/wikibank/startap/> (дата обращения: 23.04.2024).

19. Туровская, М. С. Процесс формирования и развития студенческого стартапа / М. С. Туровская, Е. В. Помазан // Моделирование и ситуационное управление качеством сложных систем: Сборник докладов Четвертой Всероссийской научной конференции, Санкт-Петербург, 18–22 апреля 2023 года. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, 2023. – С. 274-277. – EDN ZSCBHW.

20. Уже история: с чего началась стартап-культура в 1930-е // vc.ru URL: <https://vc.ru/story/50587-uzhe-istoriya-s-chego-nachalas-startap-kultura-v-1930-e> (дата обращения: 23.04.2024).

21. Финансовый менеджмент: Учебник / Е. И. Шохина. – Москва : КноРус, 2020. – 672 с. – URL: <https://book.ru/book/920627> (дата обращения: 17.04.2024). – ISBN 978-5-406-01088-4-F-2016

22. Что такое стартап простыми словами Источник: <https://journal.sovcombank.ru/biznesu/chto-takoe-startap-prostimimi-slovami> © Совкомблог // Совкомблог URL: <https://journal.sovcombank.ru/biznesu/chto-takoe-startap-prostimimi-slovami> (дата обращения: 23.04.2024).

23. Швандар, В. А., Попадюк, Т. Г. Инновационный менеджмент: Учебник и практикум для вузов / В. А. Швандар, Т. Г. Попадюк – Москва : Юрайт, 2020. – 416 с. (Высшее образование). – URL: <https://urait.ru/book/innovacionnoe-predprinimatelstvo-450010> (дата обращения: 18.04.2024). – ISBN978-5-534-11897-1

24. Экономика предприятия (организации): Учебник / Под ред. О. И.

Волкова, О. В. Девяткина. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 510 с. – URL: <https://itim.by/grodno/images/files/0174> (дата обращения: 20.04.2024). – ISBN 978-5-16-002990-0

25. Брусакова, И. А. Теоретическая инноватика: учебник и практикум для вузов / И. А. Брусакова – Москва : Юрайт, 2023. – 333 с. – (Высшее образование). – URL: <https://urait.ru/bcode/515135> (дата обращения: 21.04.2024). – ISBN 978-5-534-04909-1

26. Алексеев, А. А. Инновационный менеджмент : учебник и практикум для вузов / А. А. Алексеев. – Москва : Юрайт, 2023. – 259 с. – (Высшее образование). – URL: <https://urait.ru/bcode/511412> (дата обращения: 21.04.2024). – ISBN 978-5-534-03166-9

27. Алексеева, М. Б. Анализ инновационной деятельности : учебник и практикум для вузов / М. Б. Алексеева, П. П. Ветренко. – Москва : Юрайт, 2023. – 337 с. – (Высшее образование). – URL: <https://urait.ru/bcode/511527> (дата обращения: 21.04.2024). – ISBN 978-5-534-14499-4

28. Спиридонова, Е. А. Основы инновационной деятельности : учебник и практикум для СПО / Е. А. Спиридонова. – Москва : Юрайт, 2023. – 298с. – (Профессиональное образование). – URL: <https://urait.ru/bcode/518736> (дата обращения: 21.04.2024). – ISBN 978-5-534-12097-4

Приложение А

Применение модели Кано



Рисунок А.1 – модель Кано

Приложение Б

Результаты опроса

Какие слабые стороны вы видите в программе «Стартап как диплом»?



Рисунок Б.1 – результаты по 1 опросу

Какие бы ВЫ дали рекомендации руководителям программы "Стартап как диплом" с целью повышения эффективности дальнейшей реализации проекта?



Рисунок Б.2 – результаты по 2 опросу