

## БАРЬЕРЫ ПРИ СОЗДАНИИ СТАРТАПОВ СТУДЕНТАМИ

**А.А. Горленко, А.В. Плетнева, К.В. Сахарной**  
бакалавры  
**А.А. Вертинова**  
руководитель

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса  
Владивосток. Россия*

*Проделанная работа заключается в проведении анализа и синтеза информации о таком понятии как стартап и его влиянии на экономику России, а также в определении препятствий по созданию стартапов студентами. В процессе работы был проведён опрос среди студентов высшего и среднего образования, который помог определить информированность и заинтересованность студентов в создании собственных стартапов.*

**Ключевые слова:** *предпринимательство, нереализованные идеи, инновационность продукта, стартап, студенты, барьеры.*

## BARRIERS IN CREATING STARTUPS BY STUDENTS

*The work done consists in the analysis and synthesis of information about such concepts as a start-up and its impact on participation in Russia, as well as in relation to the participation of students in the discussion of start-ups. In the course of the work, a survey was conducted among students of higher and secondary education, which helped to determine the awareness and interest of students in creating start-up opportunities.*

**Keywords:** *entrepreneurship, unrealized ideas, product innovation, startup, students, barriers.*

Малый бизнес является важной составляющей экономических и социальных преобразований в России. Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает экономике необходимую гибкость, а малые компании способны оперативно реагировать на изменение потребительского спроса и за счет этого обеспечивать необходимое равновесие на потребительском рынке. Малый бизнес в рыночной экономике – ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Во всех развитых странах на долю малого бизнеса приходится 60–70% валового национального продукта.

Именно такой бизнес способен коренным образом и без существенных капитальных вложений расширить производство многих потребительских товаров и услуг с использованием местных источников сырья, решить проблему занятости, ускорить научно-технический прогресс. Особенно важным является развитие собственных уникальных технологических и инновационных решений, которые могут быть развиты через стартапы.

Сейчас в России активно начинает развиваться стартап движение (венчурный рынок). Целью нашего исследования является выяснить какие препятствия на пути к созданию своего стартапа испытывают студенты.

Существует множество определений стартапов, рассмотрим основные из них (табл. 1).

*Таблица 1*

### Определения понятия «стартап»

Определение	Источник
Стартап – <b>молодая быстро развивающаяся</b> компания, в основе которой лежит инновационная бизнес-идея и технология [1]	Интернет-журнал о бизнесе «Секрет фирмы»
Стартап – это <b>любой вид бизнеса</b> , отличие которого выражается в предоставлении на рынок товаров или услуг <b>новым, не использованным ранее методом</b> (само собой, не запрещенным законом) [2]	Информационно-правовой портал «Норма»
Стартапом называют <b>только что запущенный проект</b> или тот, что находится <b>в процессе запуска</b> . Обязательным условием является <b>наличие бизнес-идеи</b> [3]	Портал для предпринимателей России «Технология бизнеса»

Определение	Источник
Стартапом называют <b>проекты, связанные с высокими технологиями</b> [3]	Портал для предпринимателей России «Технология бизнеса»
Стартапом называют <b>нереализованные идеи</b> компании, суть которых в <b>инновационности будущего продукта</b> [3]	Портал для предпринимателей России «Технология бизнеса»

Таким образом, можно сделать вывод, что определение стартапа многогранно, но основной его характеристикой является инновационность вне зависимости от сферы бизнеса.

Изучив множество статей, мы выделили основные отличительные черты стартапов.

1. Ценность и востребованность бизнес-идеи. Идея в основе стартапа должна быть перспективной, только в этом случае он может стать успешным.

2. Молодой возраст создателей. Не секрет, что авторы известных успешных идей создали свои стартап проекты практически в студенческом возрасте. Как утверждает статистика, средний возраст создателя стартапа – до 30 лет.

3. Работа в команде. Над стартапом обычно работает целая группа: команду возглавляет идейный вдохновитель, каждому члену инициативной группы отводится своя роль.

4. Амбициозность и готовность к риску инициаторов проекта. Зачастую создатели стартапов вкладывают все ресурсы, поэтому инициатор рискует всем этим, чтобы воплотить свой замысел.

5. Недостаток собственных финансовых средств, поэтому стартапу всегда нужны инвестиции. Основатели стартапов выделяют следующие препятствия, с которыми они сталкивались в различных сферах (табл. 2) [4].

Таблица 2

### Проблемные сферы в создании стартапов

Сфера	Проблема	Решение
Подготовка стартапа	Слабость идеи Слабость прототипа Недооценка рынка	Анализ рынка Качественный CustDev
Команда	Юридическая и финансовая некомпетентность создателей Неопытность управленца Неэффективные управленческие решения	Восполнение дефицита знаний на курсах Специалисты и наставники on-line Аутсорсинг Готовность к увольнению и полной смене команды
Сотрудники	Снижение эффективности команды. Региональность сознания Безинициативность Нехватка квалифицированных специалистов / высокие з/п ожидания Низкий уровень мотивации	Поощрение инициативы и новых идей
Финансирование	Неправильная бизнес-модель Отсутствие средств на развитие бизнеса Излишнее доверие традиционным методам финансирования (бизнес ангелы, кредиты и венчурные фонды) Высокие требования инвестиционных фондов (деятельность, проверенная на Западе, монетизация и выход на прибыль, четкая корпоративная структура, отчетность, заверенная крупным аудитором) Неэффективная грантовая поддержка стартапов Распыление ресурсов. Краткосрочность вложений: инвестируются средства, которых хватает на год Агрессивная политика инвесторов при поддержке компаний на посевной стадии	Бизнес-ангелы Венчурные фонды Повышение эффективности инвестирования Оставить контрольный пакет за владельцем стартапа Договор о возврате части акций инвестора в случае успеха Альтернативные источники финансирования (краудфандинг, краудсорсинг, гранты крупных компаний отрасли)

Сфера	Проблема	Решение
Продажи	Рост конкуренции Падение продаж/низкий спрос	Ориентация на западные аналоги Изучение потребностей аудитории Создание дополнительных сервисов и услуг Патенты Сопоставление реальных нужд клиентов с представлениями о них Консультации и обратная связь с клиентом Обучение клиентов продуктам
Стратегия	Неспособность мыслить глобально Непринятие критики, неумение выстроить коммуникации и найти компромиссы Неэффективная технологическая стратегия Неумение запускать новые продукты Необоснованные расходы Трудности в развитии филиальной сети Инфраструктура (не достаточно развитые платежные системы, способы доставки и т.д.)	Создание открытой и понятной системы общения Найм высококвалифицированных специалистов

Среди студентов нашего вуза мы провели опрос (73 респондента), который показал следующие результаты (табл. 3).

Таблица 3

### Результаты опроса

Вопрос	Результат, %
Ваш пол	Девушки – 53,8 Парни – 46,2
Ваше образование	Бакалавриат – 73,3 Специалитет – 13,4 Магистратура – 10,1 Аспирантура – 3,2
На каком курсе вы учитесь	1 курс – 78,6 2 курс – 11,7 3 курс – 7,3 4 курс – 1,3 5 курс – 1,1
Знаете ли вы что такое стартап	Да – 92,6 Нет – 7,4
Задумывались ли вы о том, что хотите открыть собственный стартап	Да – 74,1 Нет – 25,9
Есть ли у вас свои стартап идеи	Да – 51,9 Нет – 48,1
Что вам мешает в открытии собственного стартапа	Недостаточный бюджет Нет хорошей бизнес-идеи Страх, что ничего не получится Занятость учебой Недостаток свободного времени Низкие знания в сферах малого и среднего бизнеса
Знаете ли вы о существовании программ нацеленных на помощь в организации стартапов в России	Да – 25,9 Нет – 74,1
Какие перспективы вы видите в создании собственного стартапа	Прибыль Успех Самореализация Реализация какой-то уникальной идеи Помощь другим людям

По результатам опроса, стало ясно, что многие студенты хотели бы открыть свой стартап, и даже имеют свои уникальные идеи, но не все из них знают о существовании программ, нацеленных на помощь в организации стартапов. Через опрос мы выявили ряд барьеров, возникающих у студентов, и готовы предложить меры по их преодолению:

- грант;
- информирование студентов;
- поиск уникальной бизнес-идеи;
- открытие специализированных курсов для студентов

Таким образом, развитие стартапов необходимо начинать с просветительской деятельности в университете, а в дальнейшем и реализовывать стартапы на территории университета, ведь одной из составляющих ресурсного и кадрового потенциала территории является молодежь. Именно она является «носителем» инноваций, способствуя устойчивому развитию как страны, так и региона.

---

1. Что такое стартап. Объясняем простыми словами. – Текст: электронный. – URL: <https://secretmag.ru/enciklopediya/chto-takoe-startap-obyasnyаем-prostymi-slovami.htm>.

2. Что такое стартап и зачем он нужен? – Текст: электронный. – URL: [https://www.norma.uz/nashi\\_obzori/chto\\_takoe\\_startap\\_i\\_zachem\\_on\\_nujen](https://www.norma.uz/nashi_obzori/chto_takoe_startap_i_zachem_on_nujen).

3. Стартап (Startup) – что это такое простыми словами. – Текст: электронный. – URL: <https://xn----8sbcgjdncfzvfhb7cc6c6l.xn--p1ai/knowledge-base/kolonka-glavnogo-redaktora/startap-startup-chto-eto-takoe-prostymi-slovami/>.

4. Барьеры для Стартапов в России. – Текст: электронный. – URL: <http://npc.ru/media/files/PlatPhorum2014/ff25207bc6fd2a0eeab63acadff8642f.pdf>.