

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра социологии молодежи

СТАРТАП С НУЛЯ: ОТ ТЕОРИИ ДО ПЛАНА РЕАЛИЗАЦИИ

Автореферат бакалаврской работы

студентов 4 курса 441 группы
направления 39.03.03 - Организация работы с молодежью
Социологического факультета
Бондаренко Анастасии Дмитриевны
Кириенко Артема Сергеевича
Сербина Ивана Максимовича

Научный руководитель

кандидат социологических наук, доцент _____ Ю.А.Семенова
подпись, дата

Зав. кафедрой

доктор социологических наук, профессор _____ С.Г.Ивченков
подпись, дата

Саратов 2023

Введение

Актуальность темы. На сегодняшний день, в период активного развития предпринимательской деятельности, бизнес-проекты, в частности, стартапы, являются популярной формой инновационной деятельности, которая используется как в России, так и за рубежом. Стартап, как и любой другой бизнес-проект, представляет собой деятельность, направленную на получение прибыли. Но в отличие от классического предпринимательства, стартап, как правило, предоставляет инновационный продукт, что и делает процесс его освоения инвесторам привлекательным.

Необходимым стратегическим ресурсом для развития инновационных проектов является его молодежный сектор. Молодежь является незаменимым движущим ресурсом России, потому что именно эта часть социума в наибольшей степени способна предлагать государству и корпорациям инновационные идеи и бизнес-проекты. Однако разработка этих проектов требует немалых финансовых и иных вложений, которыми молодые разработчики располагают далеко не всегда, а значит, они нуждаются в поддержке со стороны государства.

Также, рост интереса к молодежным стартапам происходит по причине того, что в настоящий момент времени они несут в себе потенциальную возможность улучшения социально-экономического положения молодых людей. Реализация трудового потенциала с помощью молодежных стартапов приводит к становлению личности. В этом случае молодые люди социализируются в той мере, в какой они соизмеряют свои действия в соответствии с ожиданиями других. В процессе реализации проектов у молодых людей формируются компетенции личностного самосовершенствования (принятие решений, поиск ресурсов, планирование дальнейших действий и ответственность за них), которые проявляются в социально организованной деятельности, регулируемой ролевой структурой общества.

В настоящее время на территории страны действует более 70 технологических парков, идет формирование фундаментальных центров науки и высоких технологий по стратегическим научно-техническим направлениям, следовательно, все это благоприятствует развитию инновационной деятельности. Организуют свою деятельность Фонд содействия развитию малых и научно-технической сферы, Федеральный Фонд развития малого предпринимательства, создан Российский государственный университет инновационных технологий и предпринимательства, также в регионах с развитым научно-техническим потенциалом создается сеть региональных инновационно-технологических центров. Правительство нашей страны понимает, что от развития инновационного предпринимательства и стартап-проектов зависит достижение стратегических целей экономики и развитие в стране нового технологического уклада. Современный мир характеризуется высокой динамикой и постоянными изменениями. Одним из наиболее актуальных и перспективных направлений в сфере предпринимательства является создание стартапов. Стартапы представляют собой инновационные компании, которые стремятся разработать и внедрить новые продукты или услуги на рынке.

Однако, начать собственный стартап с нуля – это сложная задача, требующая не только креативности и предпринимательского мышления, но и системного подхода к планированию и реализации проекта. Разработка эффективного плана реализации стартапа является важным этапом, который определяет успех и долгосрочную устойчивость проекта.

Таким образом, данная дипломная работа направлена на изучение и разработку практических рекомендаций по созданию стартапа с нуля, что является важным вкладом в сферу предпринимательства и инноваций.

Степень научной разработанности проблемы. Изучение деятельности и особенностей функционирования компаний, направленных

на инновации изложено в научных трудах Э. Рис¹, С.Бланк², Б. Купер³, П. Грэм⁴, П. Тиль⁵ и др.

В этом же направлении работает и ряд российских исследователей, изучающие особенности развития инновационного предпринимательства, к ним можно отнести Б.И. Горфинкеля⁶, В.А. Антонец⁷, Е.В. Какаеву⁸. В работах Р.Хизрича, М.Питерса⁹, А.Смита¹⁰, Й.А. Шумпетера¹¹, М.Вебера¹², А. Коула¹³, Р. Кантильон¹⁴ авторы рассматривают проблемы предпринимательской деятельности в целом.

Исследование теоретических вопросов формирования бизнес-плана инновационной компании представлены в трудах отечественных и зарубежных научных деятелей, к которым можно отнести работы: И.Ю. Бринк, Н.А. Савельева¹⁵, Ф.К. Беа, Э.Дитхл и М. Шватцер¹⁶.

¹ Рис, Э. Бизнес с нуля: метод LeanStartup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели/ Э. Рис. – пер. с англ. – М: Альпина Паблишер, 2013. - 253с.

² Бланк, С. Стартап: Настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф; Пер. с англ. – М: Альпина Паблишер, 2013. – 616 с.

³ Купер, Б., Власковиц, П. Стратегия вокруг клиента. М.: Изд-во «Манн, Иванов и Фербер», 2011

⁴ Паблишер А. Стартап-гайд: Как начать...и не закрыть свой интернет-бизнес / Под ред. М.Р.Зомбиной – М.: Альпина Паблишер, 2019. – С.10 – 15.

⁵ Тиль, П. От нуля к единице: как создать стартап, который изменит будущее / П. Тиль, Б. Мастерс; перевод с англ. – Москва: Альпина паблишер, 2015. – 224с.

⁶ Горфинкель В.Я., Попадюк Т.Г. Инновационное предпринимательство // Учебник для ВУЗов - М.: Юрайт – 2013. – 523с.

⁷ Антонец, В.А Инновационный бизнес // Формирование моделей коммерциализации перспективных разработок - М.: Дело – 2009. – 320с.

⁸ Какаева, Е.А Инновационный бизнес // Стратегическое управление развитием - М.: Дело – 2015. – 210с.

⁹ Хизрич, Р., Питерс, М. Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха: пер. с англ. Вып.5. М.:Прогресс – Универс, 2003.- 160с.

¹⁰ Смит, А.. Исследования о природе и причинах богатства народов. В 2-х томах. Т.1.М.: МП «ЭКОНОВ», 1993. – С.79-396

¹¹ Шумпетер, Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. – 455с.

¹² Вебер, М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. - М., 1990. – 808с.

¹³ Cole, A.H. Business Enterprise in Its Social Setting. - Cambridge, MA: Harvard Univ. Press, 1959.

¹⁴ Кантильон Р., Опыт о природе торговли вообще, Прогресс, М., 1982. - 231с.

¹⁵ Бринк И. Ю. Савельева Н. А. Бизнес-план предприятия. Теория и практика. Ростов-на-Дону: Изд-во Феникс, 2002. - 258 с.

¹⁶ Беа Ф. К., Дитхл Э., Швайтцер М. Экономика предприятия: Учеб.для вузов: Пер. с нем. / Под ред. Ф.К. Беа, Э. Дитхла, М. Швайтцера. – М.: ИНФРА-М, 2001. - 928 с.

Объект исследования – молодежный стартап электронно-образовательная платформа «Филум», рассматриваемый в процессе своего формирования и развития.

Предмет исследования – специфика развития электронно-образовательной платформы «Филум» на федеральном и региональном уровнях.

Цель итоговой квалификационной работы - исследование и разработка методологии создания стартапа с нуля, начиная от теоретического осмысления идеи до составления детального плана реализации проекта «Филум».

В связи с поставленной целью были сформулированы следующие исследовательские задачи:

1. Изучить историю и теоретическое обоснование понятия стартапа в контексте социально-экономических наук.
2. Рассмотреть нормативно-правовую базу функционирования «стартапа» в Российской Федерации.
3. Сформировать план стартапа на примере электронно-образовательной платформы для школьников «Филум».

Теоретико-методологическую базу итоговой квалификационной работы составили исследования зарубежных специалистов (М.Вебер¹⁷, Й. Шумпетер¹⁸, С.Бланк и Б.Дроф¹⁹, Дж. Маллинс и Р. Комисар²⁰) изучающие вопросы предпринимательства.

Эмпирическая база. В качестве эмпирической базы были использованы авторский опрос в форме интервью. Выборка респондентов

¹⁷ Вебер, М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. - М., 1990. – 808с.

¹⁸ Шумпетер, Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. – 455с.

¹⁹ Бланк, С. Стартап: Настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф; Пер. с англ. – М: Альпина Пабlishер, 2013. – 616с.

²⁰ ²⁰ Маллинс, Дж. Поиск бизнес-модели : как спасти стартап, вовремя сменив план [Текст] / Дж. Маллинс, Р. Комисар ; пер. с англ. М. Пуксант и Е. Бакушевой. - Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2012. - 329 с.

составила 6 директоров. На основе результатов опроса директоров Саратова и Саратовской области было проведено исследование. В исследовании приняли участие директора МОУ СОШ № 45, МОУ СОШ № 97, МАОУ Гимназии №2, СОШ №3 г. Маркса Саратовской области им. Л.Г. Венедиктовой и др.

Структура работы. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка использованной литературы и приложения.

Основная часть

Первый раздел работы содержит описание теоретического обоснования стартапа в контексте социально-экономических наук. В первую очередь дается анализ определения термина «стартап».

Подробно рассмотрен ряд отличий и преимуществ стартап-проекта от других типов бизнеса, в результате чего сложилось четкое разграничение этих терминов.

Приведен жизненный цикл стартапа, который включает в себя следующие этапы: идея, проверка гипотезы, ранняя разработка, ранняя стадия рынка, расширение, стабильность, этап зрелости, этап снижения активности. Изучение этапов жизненного цикла помогает основателям и участникам команды стартапа понимать, какие задачи необходимо решать на каждом этапе, чтобы добиться успешного развития и максимального результата. Также это позволяет инвесторам и другим заинтересованным лицам оценить потенциальные риски и выгоды от инвестирования в стартап на определенном этапе его жизненного цикла.

Особое внимание в разделе посвящено описанию теоретических основ стартапов, которые можно найти в таких областях, как экономическая теория, управление, маркетинг и предпринимательство. В экономической теории стартапы рассматриваются как один из способов решения проблемы низкой эффективности и инновационности в экономике. Они могут быть основаны на различных идеях и концепциях, включая новые технологии, услуги, продукты и бизнес-модели. В управлении и маркетинге стартапы могут использовать методы, которые помогают создавать уникальный бренд и находить новые рынки для своих продуктов и услуг. Они также могут применять техники прототипов и тестирования идеи на рынке, чтобы быстро находить оптимальные решения и достигать успеха. В предпринимательстве стартапы могут быть рассмотрены как особый вид бизнеса, где основной целью является создание новых продуктов и услуг на основе инноваций и

технологий, что позволяет получать значительную прибыль и расти в экономическом плане.

Второй раздел работы направлен на рассмотрение нормативно-правовой базы функционирования «стартапа» в России. В разделе приведено подробное описание нормативно-правовой базы, которая регулирует инновации.

Можно выделить следующие крупные элементы, которые формулируют российскую нормативно-правовую базу регулирования инноваций:

1. Документы декларативного характера, к которым можно отнести указы, концепции, законы, постановления и др.

2. Постановления и распоряжения, определяющие функции органов исполнительной власти и аппарата в части инновационной деятельности.

3. Программные документы, а также документы, определяющие облик и порядок формирования инфраструктуры поддержки, виды прямой поддержки инноваций, льгот и другие косвенные механизмы поддержки.

4. Инструкции о порядке предоставления статистической отчетности и другие документы частного характера.

Рассмотрена классификация стартапов по способу возникновения или по продукции и рынку сбыта. Стартапы могут быть разделены на следующие категории: Стартапы, основанные на хобби участников; Семейные стартапы; Глобальные стартапы; Стартапы-копии; «Темные лошадки».

Также рассмотрены особенности стартап-проектов в России. Особенностью нашей страны является то, что во многих сферах берутся западные успешные идеи, затем они дополняются, дорабатываются и развиваются. Например, компании «Яндекс» и «ВКонтакте» не были чистыми инновациям, но в некоторых моментах значительно превзошли свои прототипы.

Подробно рассмотрены несколько методов оценки стоимости стартапов каждой из которых дана соответствующая характеристика:

- цена последней сделки;
- метод мультипликаторов;
- метод специфических отраслевых коэффициентов;
- метод рыночных котировок;
- Milestone approach;
- первый чикагский метод;
- метод уточненной приведенной стоимости;
- метод дисконтированных денежных потоков (далее также - ДДП);
- метод чистых активов.

Приведены основные виды стартапов и функции, которые они выполняют. Технологические стартапы разрабатывают новые технологии и программное обеспечение, которые могут изменить существующие рынки или создать новые. Электронная коммерция использует интернет-платформы для продажи товаров или услуг. Финансовые технологии используют технологии для улучшения финансовых услуг. Медицинские стартапы занимаются разработкой новых медицинских технологий или продуктов. Энергетические стартапы используют новые технологии для производства или эффективного использования энергии. Социальные стартапы стремятся улучшить жизнь людей и решать социальные проблемы. Игровые стартапы разрабатывают игры для мобильных устройств, компьютеров или игровых приставок. Туристические стартапы используют технологии для улучшения туристических услуг.

Третий раздел работы посвящен бизнес-планированию стартапа на примере электронно-образовательной платформы для школьников «Филум».

Были рассмотрены основные аспекты связанные с образовательной платформой для школ. Первоначально была проведена аналитика целевой аудитории, которая включает большинство женщин в возрасте 30-50 лет,

проживающих в крупных городах, работающих в школах на руководящих должностях и имеющих средний уровень дохода. Эта аудитория заинтересована в улучшении образовательного процесса и может воспринимать внедрение сложной IT-платформы как сложный и непостижимый процесс. Они ориентированы на выполнение приказов вышестоящего руководства, но могут испытывать страх или не готовность к масштабным изменениям.

Затем был проведен анализ сил и слабостей, возможностей и угроз (SWOT-анализ) для данного проекта. Как сильные стороны можно выделить высокий спрос на качественное образование, уникальность платформы и наличие дополнительных источников дохода, таких как продажа рекламы и получение грантов. Однако, среди слабостей можно отметить необходимость оптимизации затрат, неопытность в организации онлайн-обучения и жесткую управляющую руку из министерства, что затрудняет проявление инициативы.

Также был проведен анализ по модели пяти сил Портера, который позволил выявить силы конкуренции и их влияние на проект. В данном случае, угрозы конкурентов невысоки, так как рынок образовательных платформ для школ относительно новый и малоразвитый. Однако, угроза появления новых конкурентов всегда остается актуальной. Также, существуют угрозы со стороны поставщиков, особенно в отношении приобретения лицензий издательств и оргтехники. Однако, силы покупателей относительно слабы, так как целевая аудитория склонна следовать инструкциям и приказам вышестоящего руководства. Наконец, существует некоторая угроза замены, так как в сфере образования существуют альтернативные методы и ресурсы.

В заключение, был проанализирован финансовый план платформы. Ожидается, что годовые доходы составят 19 200 000 рублей, основной источник доходов будет составлять продажа подписок, а также будут получены дополнительные доходы от рекламы и грантов. Переменные

затраты составят 11 004 000 рублей, включая создание платформы, заработную плату, премии и маркетинговые расходы. Постоянные затраты составят 3 750 000 рублей, включая программное обеспечение, командировки, представительские расходы, конференции и внешние тренинги. Прибыль в первый год ожидается на уровне 10 599 000 рублей, однако предполагается убыток в размере 1 259 000 рублей, который будет компенсирован в последующие годы.

Заключение

Стартапы являются инновационной и перспективной формой предпринимательской деятельности, в основе которой – развитая инфраструктура, богатая информационная и технологическая среда, включающая в себя разнообразные источники поддержки и финансирования.

Не существует строгого определения того, что представляет собой стартап, но есть некоторые общие черты, которые отличают стартапы от малого бизнеса, а именно: быстрый рост, инновационность, возраст, культура и технологическая ориентированность.

Среди факторов успешного применения стартапов – бизнес-планирование и постановка целей, система маркетинга, оценка предлагаемого продукта и размера рынка.

Результаты нашего исследования могут быть востребованы для прогнозирования изменений в функционировании стартапов как формы предпринимательской деятельности. Кроме того, представляется возможным использование результатов при разработке программ государственного регулирования и поддержки стартапов, в образовательных целях – для воспитания бизнес-культуры. Результаты могут быть полезны предпринимателям, научно-техническим работникам, авторам уникальных идей и проектов, инвесторам и пользователям краудфандинговых платформ.

Перспективные стартап-проекты в сфере цифровой экономики, могут быть осуществлены благодаря интеллектуальным, управленческим ресурсам и необходимым финансовым инвестициям. Цифровая экономика является частью наличной экономической деятельности, и её динамика всецело зависит от правовых и иных факторов, обеспечивающих ускоренный технологический прорыв. Как и любая экономическая деятельность, активность стартапов содержит в себе очевидные риски, которые могут просчитаны и минимизированы. Любые позитивные экономические инициативы (например, реализация стартап-проектов) весьма востребованы

сегодня и заслуживают того, чтобы стать объектом междисциплинарных исследований.

Таким образом, на основе проведенного исследования можно сделать вывод, что образовательная платформа для школ имеет потенциал для успешного развития и прибыльности. Однако, для достижения успеха необходимо оптимизировать затраты, обучить сотрудников в организации онлайн-обучения и активно привлекать клиентов через маркетинговые стратегии. Кроме того, следует учитывать возможные риски, связанные с конкурентами и поставщиками. В целом, эта электронно-образовательная платформа может сыграть важную роль в улучшении образовательного процесса и повышении качества образования в школах.