

СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ НАВЫКОВ

В. В. Мурзинков

Белорусский государственный университет, г. Минск;

Новаaj@gmail.com;

науч. рук. – А. Г. Ветелкина, ст. преподаватель

В данной статье описываются преимущества обучения предпринимательским навыкам через создание собственного стартап-проекта на основе практического опыта автора.

Ключевые слова: стартап-проект; предпринимательские навыки; инновации; бизнес-образование; современная экономика; инновационное развитие.

С переходом Республики Беларусь на инновационный путь развития остро стоит вопрос о содержании учебных программ в учреждениях высшего образования. В связи с этим одной из приоритетных задач как руководств ВУЗов, так и руководства страны, должна быть ежегодная проверка образовательных программ на соответствие общемировым трендам, поскольку от качества выпускаемых специалистов зависит внутреннее состояние страны и ее конкурентоспособность. Особенно это касается учебных программ для экономических специальностей и специальностей бизнес-направленности, поскольку экономическая конъюнктура меняется непрерывно, главным образом из-за продолжающейся цифровизации.

В настоящее время бизнес-образование в лучших мировых университетах является проектным. К примеру, в Уортонской бизнес-школе, студентами которой в свое время были Уоррен Баффетт, Илон Маск, Дональд Трамп и др., учащиеся работают над своим собственным бизнес-проектом на протяжении целого семестра. Такая же практика присутствует и в других именитых ВУЗах, даже в Массачусетском Технологическом Институте.

Последние 10–15 лет как за рубежом, так и в Республике Беларусь, существует тренд на создание так называемых стартапов. Стартап – это молодой бизнес, связанный с инновациями. Причем инновационные решения, предлагаемые создателями стартапа, необязательно связаны с технологиями. Это могут быть, к примеру, организационные, маркетинговые, продуктовые новшества. По модели стартапа развивались многие крупные компании, такие как Facebook, Google, AirBnB. При этом опыт удачных стартапов существует и в Беларуси. Это, например, такие компании, как MSQRD и PandaDoc, успешно вышедшие на мировой рынок [1].

Причины, почему создание своего стартап-проекта следовало бы включить в программы студентов экономических и других специальностей, следующие:

1. Возможность применения студентами полученных знаний на практике;
2. Вероятность появления перспективных проектов, которые смогли бы в будущем вырасти в большие компании;
3. Повышение у студентов мотивации к обучению;
4. Перспектива создания инновационной платформы на базе университета, стать частью которой хотели бы молодые люди не только из Беларуси, но и со всего мира [1].

Во время моего обучения на 3 курсе экономического факультета БГУ, преподавателем по «Основам предпринимательской деятельности» была поставлена задача разработать свой бизнес-проект и защитить его в качестве зачета по предмету. Над проектом студенты работали поэтапно на протяжении семестра, попутно изучая инструменты и методики создания собственного бизнеса, такие как:

1. Формулировка миссии и целей компании;
2. Разработка стратегии компании;
3. Выбор целевой аудитории;
4. Конкурентный анализ;
5. SWOT-анализ;
6. Финансовое моделирование и т.д.

Проверка и закрепление полученных знаний могли состояться в виде теста или устного экзамена, однако проектный формат вызвал больший интерес как у учащихся, так и у преподавателя [2].

До начала работы над стартап-проектом у меня было большое количество идей в голове, однако итоговый выбор пал на проект, который предлагал ответ на вопрос: «Как дать возможность молодым людям получать доход во время обучения в университете, при этом от занятия интеллектуальным трудом и учитывая особенности учебного графика?» Так я придумал платформу для обучения школьников студентами-репетиторами «U-Study». В последствии в рамках данного проекта я попытался решить еще одну проблему – образования в белорусских школах. А точнее его несоответствия современным реалиям. И придумал проводить на базе компании некоторые курсы, которые были бы полезны молодым людям на этапе вступления во взрослую жизнь.

К подобным курсам я отнес:

1. Финансовую грамотность;
2. Юридическую грамотность;
3. Компьютерную грамотность;

4. Soft skills (коммуникативные навыки);
5. Половое воспитание;
6. Ораторские курсы.

По замыслу читать такие курсы будут конечно же не студенты, а профессионалы с большим опытом в данных сферах.

С подачи все того же преподавателя по «Основам предпринимательской деятельности» в следующем семестре я принял участие в конкурсе стартапов «StartUp Heart». «StartUp Heart» - белорусский конкурс стартапов, созданный студентами на базе экономического факультета БГУ. В рамках конкурса над проектом помогают работать опытные менторы, которые сами являются предпринимателями, либо занимают высокие должности в известных компаниях. В финале каждый стартап презентуется перед инвесторами и организаторами, и выбирается победитель. Данный конкурс – отличная возможность получить ценный предпринимательский опыт и обзавестись полезными контактами [2].

За время работы над собственным проектом как в университете, так и вне его стен, я получил знания и опыт, которые я бы вряд ли приобрел от простого прочтения экономической литературы. Считаю, что университетам Республики Беларусь следует перенимать опыт лучших бизнес-университетов и внедрять проектное обучение, поощрять стремление студентов к созданию бизнеса и разработке инноваций. А также, рассмотреть для некоторых экономических специальностей в качестве варианта защиты собственного бизнес-проекта вместо защиты классического дипломного проекта, как более комплексного и эффективного способа закрепления знаний о бизнесе и экономике.

Библиографические ссылки

1. Стартапгайд: Как начать... и не закрыть свой интернет-бизнес: Учебное пособие / Зобнина М.Р. - М.:Альпина Пабли., 2016. - 166 с.: ISBN 978-5-9614-4824-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/924028> - Дата доступа: 19.05.2021.
2. *Остервальдер, А.* Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора: пер. с англ. / А. Остервальдер, И. Пинье. – 2-е изд. – Москва: Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.