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**

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТАРТАПОВ В ЭКОНОМИКЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

Работу выполнила \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Н.Д.Байрит

 (подпись)

Направление подготовки 27.03.05 Инноватика Курс 1

(код, наименование)

Направленность (профиль) Управление инновационными проектами и трансфер технологий

Научный руководитель

канд. экон. наук, доц.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Н.Н. Аведисян

(подпись)

Нормоконтролер

канд. экон. наук, доц. Н.Н. Аведисян

 (подпись)

Краснодар

2025

**СОДЕРЖАНИЕ**

[Введение 3](#_Toc199319374)

[1 Теоретические аспекты стартапов и их экономическое значение 5](#_Toc199319375)

 [1.1 Определение и классификация стартапов 5](#_Toc199319376)

 [1.2 Ключевые отличия стартапов от традиционных бизнес-моделей 7](#_Toc199319377)

 [1.3 Влияние стартапов на занятость населения и предпринимательскую активность 11](#_Toc199319378)

 [1.4 Экономическая роль стартапов в современной рыночной среде 12](#_Toc199319379)

[2 Анализ стартап-экосистемы Краснодарского края 14](#_Toc199319380)

 [2.1 Характеристика стартап-среды региона 14](#_Toc199319381)

 [2.2 Основные проблемы и барьеры, препятствующие развитию стартапов 16](#_Toc199319382)

 [2.3 Анализ динамики и структуры стартапов в регионе 19](#_Toc199319383)

[3 Рекомендации по решению проблем, препятствующих развитию стартапов 25](#_Toc199319384)

[Заключение 27](#_Toc199319385)

[Список использованных источников 29](#_Toc199319386)

###  ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования: cтартапы играют ключевую роль в современной экономике, выступая драйверами инновационного развития, создания новых рабочих мест и усиления конкурентных преимуществ регионов. Однако их потенциал реализуется не в полной мере из-за ряда системных ограничений, включая недостаточность государственной поддержки, неразвитость инфраструктуры и высокую конкурентную напряженность.

Выявление и анализ данных проблем, а также разработка механизмов их преодоления представляют существенный научный и практический интерес. Решение этих задач позволит сформировать эффективную экосистему поддержки стартапов, что в перспективе будет способствовать устойчивому экономическому росту региона, повышению инновационной активности, улучшению социально-экономических показателей.

Необходимость такого исследования обусловлена его потенциальным вкладом в развитие теории предпринимательства и практики регулирования стартап-деятельности на региональном уровне.

Объект исследования: стартапы в экономике Краснодарского края.

Предмет исследования: проблемы и перспективы развития стартапов в Краснодарском крае.

Цель: разработка рекомендаций по решению проблем, препятствующих развитию стартапов.

Задачи:

– изучить теоретические аспекты стартапов и их экономическое значение;

– рассмотреть определение и классификацию стартапов;

– проанализировать ключевые отличия стартапов от традиционных бизнес-моделей;

– определить влияние стартапов на занятость населения и предпринимательскую активность;

– узнать экономическую роль стартапов в современной рыночной среде;

– составить характеристику стартап–среды региона;

– выделить основные проблемы и барьеры, препятствующие развитию стартапов;

– проанализировать динамику и структуру стартапов в регионе;

– составление рекомендаций по решению найденных проблем для развития стартапов в крае, основываясь на полученных данных.

Методы исследования: анализ статистических данных, SWOT-анализ, теоретический анализ и синтез, сравнение, классификация, систематизация.

Исследование направлено на комплексный анализ текущего состояния стартап–экосистемы Краснодарского края с последующей разработкой научно-обоснованных рекомендаций по ее развитию.

###

### 1 Теоретические аспекты стартапов и их экономическое значение

### 1.1 Определение и классификация стартапов

Стартапы представляют собой особый класс инновационных предприятий, ориентированных на разработку и вывод на рынок новых продуктов или услуг с высоким потенциалом масштабирования. Характерными особенностями стартапов являются:

– ограниченные первоначальные ресурсы (как финансовые, так и кадровые);

– ориентация на быстрый рост;

– высокая степень инновационности предлагаемых решений.

В современной научной литературе принято выделять несколько типологических групп стартапов:

– репликационные модели (клоны) – проекты, адаптирующие успешные зарубежные бизнес-модели к национальным рыночным условиям. Характеризуются относительно низкими рисками реализации благодаря проверенной концепции;

– агрессивные рыночные игроки – компании, использующие стратегию демпинговых цен для вытеснения конкурентов и захвата рыночной доли. Экономическая устойчивость таких проектов требует дополнительного анализа;

– пионерские инновационные проекты – предприятия, предлагающие принципиально новые рыночные решения. Отличаются максимальным уровнем неопределенности, высоким инвестиционным риском, потенциально значительной доходностью в случае успешной коммерциализации.

Особого внимания заслуживает тот факт, что стартап-деятельность не ограничивается исключительно технологическим сектором, а охватывает такие значимые сферы как:

– здравоохранение;

– образовательные услуги;

– финансовый сектор;

– социальное предпринимательство.

Данная классификация позволяет проводить дифференцированный анализ стартап–проектов с учетом их специфических характеристик и рыночных стратегий.

 В современной экономической науке принята дополнительная дифференциация стартап-проектов по критерию технологической сложности и степени инновационности:

1. High–tech стартапы (высокотехнологичные проекты):

– характеризуются использованием передовых технологических решений;

– требуют значительных капиталовложений на НИОКР и коммерциализацию;

– обладают высоким потенциалом доходности при успешной реализации;

– связаны с повышенными инвестиционными рисками.

Типичные сферы: биотехнологии, искусственный интеллект, квантовые вычисления.

1. Традиционные стартапы (low–tech проекты):

– основаны на решении актуальных социально-бытовых проблем;

– отличаются относительно низким порогом входа;

– требуют минимальных стартовых инвестиций;

– характеризуются предсказуемостью рыночного спроса;

– обладают умеренным, но стабильным доходным потенциалом.

Типичные сферы: услуги, розничная торговля, общественное питание.

Представленная классификация демонстрирует, что понятие "стартап" охватывает широкий спектр предпринимательских инициатив – от прорывных технологических разработок до социально ориентированных бизнес–моделей. Такое многообразие форм инновационного предпринимательства отражает комплексный характер современной экономики, способствует формированию сбалансированной инновационной экосистемы, обеспечивает устойчивое экономическое развитие через сочетание радикальных и постепенных инноваций.

Данный подход позволяет более точно оценивать инвестиционную привлекательность и экономический потенциал стартап–проектов в зависимости от их типологических характеристик [1].

### 1.2 Ключевые отличия стартапов от традиционных бизнес–моделей

Стартапы и традиционные предприятия представляют собой принципиально разные формы предпринимательской деятельности, отличающиеся по ключевым параметрам:

1. Уровень инновационности и риск-профиль.

Стартапы характеризуются высокой степенью инновационности, повышенным уровнем рыночной неопределенности, значительными финансовыми рисками, а традиционные бизнесы отличаются ориентацией на проверенные рыночные модели, предсказуемостью результатов, консервативным подходом к управлению рисками

1. Модели финансирования.

Для стартапов характерны:

– зависимость от внешних источников капитала: венчурные инвестиции, краудфандинговые платформы, государственные гранты;

– потенциал быстрого масштабирования;

– риск потери контроля над бизнесом.

Традиционные предприятия преимущественно используют:

– банковское кредитование;

– собственные финансовые ресурсы;

– более медленные, но устойчивые темпы роста;

– сохранение полного контроля над бизнес-процессами.

1. Стратегические ориентиры.

Стартапы фокусируются на быстром захвате рыночной доли, инновационных решениях, экспансивном росте.

Традиционные бизнесы делают акцент на стабильности операционной деятельности, постепенной оптимизации процессов, устойчивом развитии.

Представленный сравнительный анализ демонстрирует принципиальные различия в организационных и финансовых моделях данных типов предпринимательской деятельности. Это позволяет систематизировать ключевые характеристики различных форм предпринимательства, что способствует более точному прогнозированию их развития в современных экономических условиях.

Стартапы демонстрируют принципиально иной подход к организационному развитию по сравнению с традиционными бизнес–структурами, что проявляется в следующих ключевых аспектах:

1. Операционная гибкость и рыночная адаптивность.

Стартапы обладают уникальной способностью к стремительному масштабированию операционной деятельности, оперативной трансформации бизнес-моделей, динамичной коррекции продукта в соответствии с рыночной конъюнктурой, интеграции обратной связи от потребителей.

Традиционные предприятия сталкиваются с институциональными ограничениями ригидность организационных структур, формализованные бизнес-процессы, инерционность систем управления, что существенно снижает их адаптационный потенциал.

1. Технологическая пластичность.

Стартапы характеризуются высокой восприимчивостью к технологическим инновациям, способностью к быстрой интеграции прорывных решений, потенциалом трансформации отраслевых парадигм.

Традиционные бизнес–структуры демонстрируют консервативность технологической политики, устойчивость к радикальным инновациям, запаздывающую реакцию на технологические тренды

1. Управление изменениями.

Фундаментальное различие проявляется в скорости принятия стратегических решений, степени бюрократизации процессов, готовности к рискованным преобразованиям, восприятии рыночной неопределенности

В то же время традиционные предприятия сохраняют устойчивость в стабильных рыночных условиях, что определяет необходимость разработки дифференцированных подходов к управлению различными типами бизнес–структур.

Сравнительный анализ организационных культур и управленческих моделей стартапов и традиционных предприятий выявляет существенные различия, влияющие на их операционную эффективность и инновационный потенциал.

1. Организационная структура.

Стартапы характеризуются плоской иерархией, обеспечивающей, ускоренное принятие управленческих решений, высокую степень горизонтальной коммуникации, непосредственное вовлечение сотрудников в процесс разработки стратегий

Традиционные предприятия функционируют в рамках многоуровневой бюрократической системы, которая увеличивает время согласования решений, создает барьеры для свободного обмена идеями, формализует процессы управления

1. Культура инноваций.

В стартапах преобладает культура, способствующая открытому обсуждению идей, экспериментальному подходу к решению задач, высокой степени автономности сотрудников.

В то время как традиционные компании часто сталкиваются с регламентированными процедурами, ограничениями творческой инициативы, риском организационной инерции.

1. Эффективность управления.

Данные различия приводят к существенной разнице в:

– скорости реагирования на рыночные изменения;

– способности генерировать инновационные решения;

– уровне вовлеченности персонала.

Выявленные организационные особенности объясняют дифференциацию в адаптационных возможностях рассматриваемых типов предприятий и подчеркивают необходимость разработки специализированных подходов к управлению в зависимости от стадии жизненного цикла компании.

Проведенное исследование выявляет существенные различия между стартапами и традиционными бизнес-структурами, проявляющиеся в пяти ключевых аспектах их функционирования. Во–первых, в области риск–менеджмента стартапы демонстрируют принципиально иную философию, предполагая высокую толерантность к неопределенности и ориентацию на прорывные решения, в то время как традиционные предприятия придерживаются консервативной стратегии с акцентом на минимизацию потенциальных рисков. Во-вторых, существенно различаются модели финансирования: если стартапы преимущественно зависят от венчурного капитала и внешних инвестиционных источников, то традиционные бизнесы в основном опираются на собственные средства и банковское кредитование.

Третий аспект различий касается организационной гибкости – стартапы характеризуются высокой адаптивностью структур и способностью к оперативной трансформации бизнес–моделей, тогда как традиционные компании отличаются большей структурной ригидностью. В-четвертых, наблюдаются принципиальные отличия в корпоративной культуре: инновационная среда стартапов, поощряющая предпринимательское творчество, контрастирует с бюрократизированными системами ценностей традиционных предприятий. Наконец, стратегические приоритеты этих типов организаций также существенно различаются: для стартапов характерна ориентация на экспансию и захват рыночной доли, в то время как традиционные бизнесы делают акцент на устойчивости и постепенном росте [2].

### 1.3 Влияние стартапов на занятость населения и предпринимательскую активность

Формирование эффективной системы занятости и развитие предпринимательской активности представляют собой ключевые факторы устойчивого экономического роста. Малые и средние предприятия (МСП) выступают основными генераторами рабочих мест, катализаторами инновационных процессов и драйверами конкурентной среды, способствуя повышению качества товаров и услуг. Адаптивность МСП к изменяющимся рыночным условиям определяет их особую значимость в современной экономической экосистеме, при этом создание новых рабочих мест непосредственно связано с ростом доходов населения и улучшением социально-экономических показателей.

Для формирования благоприятной предпринимательской среды необходимо реализовать комплекс институциональных мер. Первостепенное значение имеет государственная поддержка, которая включает в себя разработку системы налоговых льгот**,** предоставление целевых субсидий и грантов**,** оптимизацию административных процедур**,** снижение бюрократических барьеров, обеспечение доступа к финансовым ресурсам. Также параллельно требуется развитие инфраструктурной составляющей через создание бизнес–инкубаторов, технопарков, консультационных центров. Кроме того, организация специализированных образовательных программ и тренингов способствует формированию предпринимательских компетенций и снижению рисков при запуске новых проектов.

Особое внимание следует уделить поддержке инновационных

стартапов, которые:

1) обладают значительным мультипликативным эффектом;

2) создают высокотехнологичные рабочие места;

3) способствуют диффузии новых технологий.

Как отмечается в исследовании [3], малые инновационные предприятия характеризуются:

**–** высокой организационной гибкостью;

**–** способностью к быстрой рыночной адаптации;

– потенциалом коммерциализации инноваций.

Заключая, следует подчеркнуть, что эффективное развитие предпринимательства требует комплексного подхода, объединяющего: целенаправленную государственную политику, развитие институтов поддержки, стимулирование инновационной активности. В условиях глобальной конкуренции и ускорения технологических изменений, формирование благоприятной предпринимательской среды становится стратегическим приоритетом.

### 1.4 Экономическая роль стартапов в современной рыночной среде

Стартапы сформировались как ключевой институт экономики XXI века, выполняющий системообразующую функцию в процессах технологической трансформации. Их экономическая значимость проявляется через многоуровневый механизм воздействия.

1. Инновационная функция:

– коммерциализация прорывных технологических решений;

– формирование новых рыночных ниш;

– диффузия инноваций в традиционные сектора экономики;

– разработка уникальных продуктовых предложений.

1. Рынкоформирующий эффект:

– cоздание высокотехнологичных рабочих мест;

– привлечение венчурных инвестиций;

– интенсификация конкурентной среды;

– формирование новых цепочек добавленной стоимости.

1. Институциональное взаимодействие: современная практика демонстрирует качественную трансформацию отношений между стартапами и established-компаниями, выражающуюся в переходе от конкуренции к симбиозу (кейсы Microsoft-OpenAI, Google Ventures), формировании корпоративных венчурных фондов, создании акселерационных программ, а также развитии модели открытых инноваций.

Экономическая синергия такого взаимодействия проявляется через:

– технологический трансфер (в него входит доступ корпораций к Web3решениям, внедрение передовых кибербезопасностных систем, оптимизация бизнес–процессов);

– кадровый обмен (приток молодых специалистов, обновление корпоративной культуры, формирование инновационного мышления);

– стратегическое позиционирование (укрепление бренда как инновационного лидера, снижение времени вывода продуктов на рынок, диверсификация бизнес-портфеля).

Стартап-экосистема представляет собой критически важный элемент национальной инновационной системы, выполняющий функцию "испытательного полигона" для новых технологий, роль социального лифта для предпринимательских талантов, инструмента снижения инерционности крупного бизнеса.

Перспективы экономического развития регионов напрямую связаны с эффективностью механизмов взаимодействия между стартапами и established–компаниями, формирующими новую парадигму устойчивого роста в условиях Четвертой промышленной революции.

### Анализ стартап-экосистемы Краснодарского края

### 2.1 Характеристика стартап-среды региона

Краснодарский край демонстрирует устойчивую динамику формирования комплексной стартап – экосистемы, интегрирующей ключевых акторов инновационного развития: предпринимательское сообщество, инвестиционные институты, образовательные организации и органы государственного управления. Институциональная структура экосистемы включает несколько взаимосвязанных компонентов:

1. Инфраструктурная поддержка: регион располагает развитой сетью специализированных организаций:

– бизнес-инкубаторы ("Стартап-инкубатор");

– технологические парки ("Технопарк Краснодар").

Данные структуры предоставляют комплекс ресурсов:

– производственно-офисные площади;

– доступ к технологическому оборудованию;

– экспертно-консультационное сопровождение.
Такой подход позволяет минимизировать операционные барьеры для новых market entrants.

1. Образовательный компонент: региональные вузы реализуют специализированные программы:

– предпринимательские треки;

– технологический менеджмент;

– инновационное проектирование.
Формы образовательной поддержки включают:

– профессиональные тренинги;

– практико-ориентированные курсы;

– акселерационные программы,

1. Эффекты синергии: взаимодействие между образовательными учреждениями и стартап – сообществом обеспечивает:

– ускорение коммерциализации разработок;

– формирование кадрового резерва;

– рост технологической грамотности предпринимателей.

Институциональное развитие экосистемы способствует:

– диверсификации региональной экономики;

– созданию высокопроизводительных рабочих мест;

– притоку инвестиций в инновационный сектор;

– повышению конкурентоспособности региона.

Перспективы дальнейшего развития связаны с:

– расширением инструментов финансовой поддержки;

– совершенствованием нормативно-правовой базы;

– развитием международных партнерств.

Данная модель демонстрирует эффективность комплексного подхода к формированию региональной инновационной системы.

Краснодарский край показывает устойчивую динамику формирования инвестиционно-привлекательной среды для развития инновационного предпринимательства. Регион успешно привлекает капитал как отечественных, так и зарубежных инвесторов, что способствует усилению поддержки стартап – проектов. В последние годы отмечается значительный рост активности венчурных фондов и бизнес – ангелов, готовых инвестировать в перспективные инновационные разработки на ранних стадиях. Однако, несмотря на позитивные тенденции, проблема доступа к финансированию остается ключевым барьером для начинающих предпринимателей, ограничивая их возможности по полноценной реализации проектов и выходу на рынок.

Важнейшим элементом экосистемы выступает система государственной поддержки, включающая комплекс мер: налоговые льготы, грантовые программы, субсидирование и образовательные инициативы. Согласно исследованию [5], в регионе реализуется около 50 различных программ поддержки предпринимательства, направленных на предоставление финансовых (гранты, займы, гарантии) и нефинансовых (консультационные, информационные услуги) инструментов стимулирования инновационной активности. Однако для достижения устойчивого развития стартап-сообщества требуется дальнейшее расширение масштабов государственной поддержки.

Значительную роль в развитии экосистемы играет сетевое взаимодействие между ее участниками. Регулярное проведение специализированных мероприятий (стартап-выставки, конференции, хакатоны) способствует интенсивному обмену знаниями, формированию профессиональных сообществ и установлению деловых контактов. Институты менторства и акселерации помогают предпринимателям находить потенциальных партнеров, инвесторов и первых клиентов.

Несмотря на существующие вызовы, такие как высокая конкурентная среда и недостаточная развитость отдельных элементов инфраструктуры, стартап – экосистема Краснодарского края обладает значительным потенциалом роста. Регион, занимающий лидирующие позиции в рейтинге инвестиционной привлекательности, создает благоприятные условия для генерации и реализации инновационных проектов. Перспективы дальнейшего развития связаны с комплексным решением существующих проблем через совершенствование инфраструктуры, расширение доступа к финансированию и усиление программ стимулирования инновационной деятельности. Реализация этих мер позволит Краснодарскому краю укрепить свои позиции в качестве одного из ведущих центров стартап – культуры в России, обеспечивая существенный вклад в экономический рост и создание высокотехнологичных рабочих мест.

### 2.2 Основные проблемы и барьеры, препятствующие развитию стартапов

Если сравнивать стартапы в России с США, разницу можно упаковать в одну фразу: «В России огромный̆ потенциал для идей и их реализации, но не хватает условий. В Штатах полный̆ порядок с условиями, но сложно предложить рынку что-то новое». Но при этом общее направление идей в России соответствует тому, что есть в остальном мире.

Для нас актуальны те же тенденции, что и для Кремниевой долины или Лондона. Обычно идеи и перспективные направления приходят в Россию с Запада – так было с e–commerce, блокчейном, AI и другими сферами.

«Это не значит, что российские стартапы вторичны – наши разработчики могут на равных конкурировать с коллегами из других стран, создавая сервисы и технологии мирового уровня (вспомним хотя бы язык программирования Kotlin). Проблема в том, что инновационная среда в России пока развита слабее – например, здесь хуже обстоит дело с доступом к капиталу и сложнее обмениваться идеями с сообществом», – оценили развитие российского направления стартапов в ГК «Криптонит».

Теперь выделим главные проблемы, с которыми сталкиваются начинающие предприниматели.

1. Неспособность грамотно поставить задачи.

Недостаточно просто придумать идею, которая кажется новой и перспективной̆. Как минимум нужно проанализировать: не придумал ли кто-то ее раньше, а если придумал, то как она реализована и насколько она успешна. В России нет культуры доведения малого бизнеса до этапа развития. А еще многие так очаровываются своей̆ идеей, что не думают: кому вообще она нужна кроме них.

Даже если вы придумали стартап, то нужно анализировать рынок. Изучать вопрос, нанимать людей̆. Понимать, как и что вы будете делать, если все пойдет очень плохо или очень хорошо. Примерно представлять этапы развития и условия, которые для этого потребуются. Знать все о своих конкурентах, либо как минимум представлять их количество на рынке, куда вы планируете входить.

1. Бюрократия.

Новый̆ проект надо зарегистрировать для того, чтобы вести бизнес законно. И вот уже вместо брейнсторминга – очереди в различные организации, заполнение сотен листов документов, оплата бесконечных пошлин. В России почти 200 органов контроля и надзора. Даже если иметь дело с 10% из них, придется тратить время и деньги. Из-за этого не получается полностью честного бизнеса.

1. Раскрутка.

Если полистать новости и актуальные темы для обсуждения в области малого бизнеса, то главными стартапами будут домашние торты и наращивание ногтей̆. Самые перспективные стартапы России – это компании, предлагающие новые решения в области искусственного интеллекта, компьютерного зрения, информационной безопасности, финансовых технологий.

Тем не менее, социальные сети – единственный̆ бюджетный̆ выход на аудиторию. В России есть большие проблемы с популяризацией̆ бизнеса. У нас не проводят выставок с резонансом уровня американской̆ CES. Практически не развита на нужном уровне культура краудфандинга. В итоге аккаунты в твиттере и инстаграмме или телеграмм-каналы становятся единственным способом рассказать о своем проекте широкой̆ аудитории.

1. Проблемы роста*.*

Примерно 70% стартапов в России получают 75–100% дохода здесь же. Боязнь и трудности роста невероятно тормозят раскрутку молодых компаний. Кто-то не раскручивается из-за незнания языков, кого-то пугает сама идея дальнейшего риска. Предприниматели тормозят на первом этапе получения прибыли и не рискуют вкладывать заработанные деньги в дальнейшее развитие.

Расширение часто требует и более радикальных шагов: например, переездов. Ведь вопреки стереотипам большое количество классных идей в России рождается не только в Москве и Санкт–Петербурге, но и в регионах: «Инвесторы знают об этом и активно следят за тем, что происходит в регионах. Сейчас везде есть инкубаторы, технопарки и акселераторы, которые помогают разрабатывать и выводить на рынок новые продукты».

1. Привлечение инвестиций.

С учетом всех страхов и препятствий, с которыми сталкиваются стартапы в России, механизм инвестиций становится не просто донатом денег в перспективную идею. Инвестор помогает молодым компаниям развиваться, направляет их, предлагает варианты для роста. И чем раньше начинается сотрудничество стартапа и инвестора, тем выше шансы на то, что идея дорастет не просто до реализации, а массового производства. Это огромная проблема. По данным Forbes до 71% стартапов в России существуют только на собственные средства. При такой модели деньги либо кончаются, либо раньше времени наступает желание отбить все вложения вместо дальнейшего развития бизнеса. И это на фоне США, где почти 100% стартапов развиваются с привлечением инвестиций. При этом в стартапе очень важно быстро уйти от идеи к производству, потому что при ином раскладе тебя могут опередить. И здесь сторонние инвестиции играют ключевую роль. Предприниматель получает денежную инъекцию и может переходить на принципиально новый уровень развития. Акселераторы и бизнес-ангелы обычно оперируют суммами от 1 до 10 млн рублей — этого может хватить на несколько месяцев или даже год работы компании [6].

Таким образом, стартапы в Краснодарском крае сталкиваются с множеством проблем и вызовов, которые могут существенно затруднить их развитие. Для успешного преодоления этих трудностей необходимо продолжать развивать инфраструктуру, улучшать доступ к финансированию и поддерживать инициативы, направленные на стимулирование инноваций. Только так регион сможет создать благоприятные условия для роста стартапов и укрепления их позиций на рынке.

### 2.3 Анализ динамики и структуры стартапов в регионе

Анализ динамики и структуры стартапов в Краснодарском крае представляет собой важный аспект понимания текущего состояния и перспектив развития предпринимательства в регионе. За последние несколько лет наблюдается рост интереса к стартапам, что связано с глобальными трендами на инновации и технологические решения. Краснодарский край, обладая благоприятными условиями для ведения бизнеса, становится все более привлекательным для начинающих предпринимателей.

Анализ стартапов в Краснодарском крае можно провести с учетом нескольких ключевых аспектов: экосистема стартапов, поддержка со стороны государственных структур, наличие образовательных и венчурных фондов, а также примеры успешных стартапов из региона.

1. Экосистема стартапов.

По информации на 21 февраля 2025 года, в рамках четвёртого сезона проекта «Воронка инновационных стартапов» в Краснодарском крае зарегистрировалось **более 80 студенческих команд** из шести ведущих вузов региона.  Также известно, что за три года работы проекта «Воронка инновационных стартапов» в нём принял участие **121 проект** шести вузов, а 27 команд создали свой собственный бизнес – стали субъектами малого и среднего предпринимательства [7].

В Краснодарском крае активно развиваются стартапы в области информационных технологий, агропромышленного комплекса, туризма и медицинских услуг. В регионе имеются инкубаторы, акселераторы и бизнес–центры, которые поддерживают начинающих предпринимателей [8].

2. Поддержка со стороны государственных структур.

В Краснодарском крае существует ряд программ, направленных на поддержку стартапов, такие как субсидии, гранты и доступ к образовательным ресурсам. Важную роль играют также местные инициативы, такие как предпринимательские конкурсы и выставки [9].

3. Образование и венчурные фонды.

В регионе активно развиваются образовательные программы по стартап-менеджменту, курсы по предпринимательству и специализированные мероприятия. Также присутствуют венчурные фонды, готовые инвестировать в перспективные стартапы [10].

Краснодарский край представляет собой перспективный регион для развития стартапов благодаря активной поддержке от государства, наличию образовательных учреждений и живой экосистеме для начинающих предпринимателей. Развивающиеся направления в агрономии, IT и экологии открывают большие горизонты для внедрения инноваций.

Для более детального анализа стоит рассмотреть конкретные примеры стартапов и их стратегии или успехи на рынке, а также взаимодействие с венчурными фондами.

Проект «Мульти-KIDS». Основательница – Виктория Головащенко, учительница начальных классов. Проект направлен на развитие различных навыков каждого ребёнка посредством работы с анимацией и мультипликацией. Для реализации проекта Виктория участвовала в акселерационной программе Фонда развития инноваций Краснодарского края «Стартап как диплом» и в конкурсе Фонда содействия инновациям «Студенческий стартап», где получила грант 1 млн рублей .

**Трансформационная игра Greenwald**. Основательница – Оксана Турбина, интернет–маркетолог и продакт-менеджер [11].

**Проект Евгении Храмцовой**. В 2023 году предпринимательница из Краснодара победила в конкурсе «Лучший бизнес–проект», представив идею производства биоразлагаемых урн [12].

В последние годы в регионе можно анализировать значительный рост числа зарегистрированных стартапов, что становится возможным благодаря комплексу мер поддержки с разных сфер жизни. Стартап–экосистема непропорционально представлена IT-компаниями, онлайн-магазинами и различными сервисами. А вот производственные и сельскохозяйственные проекты не получают должного внимания, где-то со стороны инвесторов, а где-то, со стороны самих предпринимателей, что, вероятно, связано с недостаточным пониманием их реальной ценности. В Краснодарском крае наблюдается рост стартап-движения, при этом выделяются два основных направления. Во–первых, активно развиваются IT–стартапы, чему способствует высокий уровень цифровизации региона. Они предлагают инновационные решения, включая различные мобильные приложения, которые значительно облегчают жизнь людям, платформы для электронной коммерции. Во–вторых, перспективным направлением являются агротехнологические стартапы, внедряющие современные технологии для повышения продуктивности сельского хозяйства, что является особенно актуальным для Краснодарского края, где аграрный сектор играет ключевую роль в экономике.

По анализу структуры стартапов, можно выделить, что большинство из них сосредоточены в крупных городах, таких как Краснодар и Сочи. Это создает дисбаланс в развитии стартап–экосистемы в регионе, так как малые города и районы остаются вне поля зрения инвесторов и предпринимателей, что является проблемой, так как зачастую и в маленьких городах есть люди, заинтересованные в стартап-проектах.

Изучим тренды на рынке стартапов в 2024 году.

В 2024 году рынок стартапов развивался, отражая в своих концептах изменения в экономике, технологиях и инвестиционном климате. Главными тенденциями года стали:

1. Доминирование искусственного интеллекта.

Малый, средний, крупный бизнес – ИИ стал востребованным во всех сферах и во всех величинах. По информации Gartner, только 5% компаний в 2023 году использовали генеративный ИИ в своей работе, но уже к 2026 году прогнозировался рост до 80%. В мае 2024 года популярная нейросеть–переводчик DeepL была оценена в два млрд. долларов. В августе того же года стартап Codeium, позволяющий писать код вместе с ИИ, достиг статуса единорога с оценкой 1,25 млрд. долларов.

1. Рост рынка электромобилей.

Ожидается, что к 2050 году рынок электромобилей вырастет в 13 раз. Эта сфера привлекает все больше инвестиций за счет светлых мечтаний о «зеленом» будущем. Однако на деле продажи по миру росли не так быстро, как того хотелось. Стартапы ElectroTempo и ItsElectric, занимающиеся зарядными станциями, постарались привлечь внимание инвесторов и покупателей в эту область, но как успешно – покажет время.

1. Падение метавселенных.

Несмотря на все то, что может дать миру metaverse, рост инвестиций в эту область сократился. Был ли в этом виноват провал Apple Vision? Кто знает. Что точно известно, так это активный рост AR/VR–интеграций в E–commerce. Финансирование стартапов Plattar, Groove Jones, AR–TY и прочих все так же пользуется популярностью.

1. Развитие Web3 и децентрализованных технологий.

В 2024 году продолжалось развитие Web3–стартапов , таких как Polkadot или Polygon, ориентированных на создание децентрализованных финансовых решений и NFT . Несмотря на волатильность криптовалютного рынка, инновации в блокчейне нашли применение в логистике, кибербезопасности и управлении данными.

2024 год для стартапов по всему миру был особенным, но не удивительным: что-то падало, что-то росло, а что-то тянуло за собой остальных. Во многом тенденции этого года были закономерны, и так же закономерно их развитие и в 2025 году.

А теперь обратимся к 2025 году.

За последние четыре года уже сотни миллиардов долларов были инвестированы в ИИ-стартапы. При этом некоторые аналитики предрекали конец их бесконечному росту уже в 2024 году. Однако что тогда делать с тем, что к началу прошлого года 300 из 1 400 ИИ-стартапов крутились в сельскохозяйственной отрасли? Классический бизнес активно перенимает себе новейшие технологии, и до прекращения роста инноваций еще не близко.

Стартапы в финтехе также продолжат расти в доходах. По оценкам Mordor Intelligence, совокупный среднегодовой темп роста на рынке децентрализованных финансов в период с 2025 до 2030 год будет в районе 11%. В 2025 году можно будет ожидать взрывного роста ДФ и блокчейна: эти инновации помогают управлять финансами без банковских комиссий и посредников, улучшая безопасность и конфиденциальность личных средств и средств компаний.

Одновременно развиваются комплексные решения в производстве и логистике. Стартапы, построенные на союзе искусственного интеллекта и интернета вещей, обещают улучшить контроль за производительностью на местах, предсказывать потребительский спрос, а также сделать поставки товаров более прозрачными через технологию блокчейн.

Также в тренде на 2025 год: гиперперсонализация контента, зеленые технологии, вертикальные Saas-решения для B2B и развитие Web3 . А еще – рост стартапов, предоставляющих услуги «по требованию»: например, продуктовые онлайн-магазины типа «Самокат». [13]

В заключение, стартапы являются двигателями инноваций и прогресса, помогая бизнесу и обществу адаптироваться к современным вызовам. Крупные корпорации и молодые предприниматели должны работать вместе, создавая новые возможности для роста и развития, дополняя друг друга ранее неизведанными новшествами.

### 3 Рекомендации по решению проблем, препятствующих развитию стартапов

Во–первых, государству необходимо активнее развивать инфраструктуру поддержки стартапов. Ключевым элементом может стать создание научно–производственных комплексов, обеспечивающих начинающие компании всем необходимым: от офисов и оборудования до экспертной поддержки, консультаций и помощи в поисках инвесторов. Такие технопарки, объединяя стартапы и специалистов, станут мощными центрами роста и инноваций.

Если говорить о развитии и привлечении инвесторов к стартапам, то, в первую очередь, это должно быть более активное движение во всех нам известных социальных сетях, а также на платформах для поиска клиентов. Для того, чтобы о стартапах узнали, нужно продвигать их. Выставлять рекламы своих идей, а также искать инвесторов по интересам. Необходимо разработать программы субсидирования и налоговых льгот для новых компаний, что позволит снизить финансовую нагрузку на начинающих предпринимателей. Также стоит рассмотреть возможность создания венчурных фондов, которые будут инвестировать в перспективные стартапы. Привлечение частных инвесторов через различные платформы краудфандинга и бизнес–акселераторов может стать дополнительным источником финансирования для стартапов.

Также совсем необязательно искать лишь крупных инвесторов. Люди всегда готовы инвестировать во что-либо нужное им. Так, конкретные предприятия (промышленные, сельхоз. и др.), учреждения, общественные организации также готовы инвестировать в инновационные стартапы, которые улучшат и облегчат им жизнь-соответственно будет важен для них.

Кроме того, даже небольшие ТСЖ (товарищества собственников жилья) всегда готовы инвестировать в улучшение многоквартирных домов и прилегающих территорий, ТОСы (территориально-общественные союзы) готовы инвестировать в благоустройство улиц и территорий, где они живут. Если бы они узнавали об инновационных проектах, с удовольствием платили бы за улучшение комфорта своей жизни.

 Соответственно, проблема в том, как людям, не следившим за специальными сайтами с идеями стартапов, узнать о том, что существуют крутые идеи для улучшения их качества жизни? Нужно создавать объявления по отдельным городам, товариществам, союзам и привлекать к себе инвестиции данных людей. Люди всегда готовы платить–знали бы они куда вкладывать деньги для того, чтобы улучшить свой комфорт. В исследовании как рекомендация – создание приложения, в котором будут только идеи стартапов по категориям и городам, чтобы человек (малый или крупный инвестор, представитель ТОСа, ТСЖ), зарегистрировавшись в нем, введя свои данные по интересам и городам, мог пролистать предложенные стартапы и возможно найти выгодный и полезный для него.

Кроме того, государству следовало бы немного упростить процесс регистрации, обеспечить надежную защиту интеллектуальной собственности и минимизировать бумажную волокиту.

Для успешного развития стартапов в Краснодарском крае важно объединять усилия государства, бизнеса и образовательных учреждений. Это сможет создать привлекательные условия для предпринимателей и инвесторов, что, в свою очередь, положительно скажется на экономике всего региона.

#

###  ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В рамках данного исследования была достигнута поставленная цель – анализ проблем и перспектив развития стартапов в экономике Краснодарского края. В ходе работы проведена оценка текущего состояния стартап–экосистемы, выявлены ключевые проблемы, сдерживающие её развитие, а также определены потенциальные возможности для ускорения роста стартап-проектов. В соответствии с задачами исследования осуществлен анализ количественных и качественных показателей стартап–активности в регионе, проведена оценка потенциала на 2024–2025 гг. и сформулированы рекомендации по оптимизации условий для предпринимательской деятельности.

Результаты исследования свидетельствуют о наличии ряда факторов, ограничивающих развитие стартап-движения в регионе. Прежде всего, это недостаточный уровень государственной поддержки, проявляющийся в отсутствии системных мер стимулирования инновационного предпринимательства на региональном уровне, ограниченном доступе к грантам и субсидиям для начинающих стартапов, а также в бюрократических барьерах при регистрации бизнеса.

Ещё одной серьёзной проблемой является дефицит специализированной инфраструктуры, а также высокая конкуренция в отдельных сегментах рынка. Традиционные ниши (сельское хозяйство, туризм, HoReCa) перенасыщены, тогда как высокотехнологичные стартапы развиты слабо. При этом новые проекты сталкиваются с сильным давлением со стороны крупных игроков.

Низкая осведомленность инвесторов о стартап-проектах также ограничивает развитие экосистемы. В регионе недостаточно венчурных фондов и бизнес-ангелов, многие предприниматели не обладают достаточными навыками презентации своих проектов, а количество стартап-мероприятий остаётся ограниченным.

Несмотря на существующие проблемы, Краснодарский край обладает значительным потенциалом для развития стартап-движения. Устранение ключевых барьеров, развитие инфраструктуры и активное вовлечение инвесторов позволят региону занять заметное место на карте российских стартапов. В перспективе 2024–2025 гг. при правильном подходе край может стать одним из центров инновационного предпринимательства на Юге России.

###   СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. 5 главных проблем, с которыми сталкиваются IT-стартапы // Hi-Tech Mail.ru. – URL: https://hi-tech.mail.ru/review/42022-5-glavnyh-problem-s-kotorymi-stalkivayutsya-it-startapy/ (дата обращения: 27.03.2025).
2. Агентство стратегических инициатив: официальный сайт. – URL: https://asi.ru (дата обращения: 25.03.2025).
3. Александра О. Стартап // Финансы Mail.ru. URL: https://finance.mail.ru/card/startap-592/ (дата обращения: 30.03.2025).
4. Анисимова, В. В. К вопросу о современном состоянии развития гостиничной инфраструктуры в сельской местности: региональный аспект / В. В. Анисимова // Научный журнал. – 2023. – №9. – С. 171–183. – CyberLeninka. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-sovremennom-sostoyanii-razvitiya-gostinichnoy-infrastruktury-v-selskoy-mestnosti-regionalnyy-aspekt (дата обращения: 29.03.2025).
5. Балабанов, И. Т. Инновации: учебник для вузов / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 364 с.
6. Барыкин, А. В. Инноватика: учебное пособие / А. В. Барыкин, В. В. Гришин, В. Я. Горфинкель. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: КноРус, 2021. – 292 с. – ISBN 978-5-406-08584-4.
7. Бланк, С. Четыре шага к озарению. Стратегии создания успешных стартапов / С. Бланк; [пер. с англ.]. – М.: Альпина Паблишер, 2020. – 366 с. – ISBN 978-5-9614-2650-9.
8. Гоева, Т. А. Инновационная деятельность в Краснодарском крае / Т. А. Гоева // Научный журнал. – 2021. – №2. – CyberLeninka. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnaya-deyatelnost-v-krasnodarskom-krae (дата обращения: 25.03.2025).
9. Горфинкель, В. Я. Инновационный менеджмент: учебник / В. Я. Горфинкель, А. И. Базилевич, Л. В. Бобков; под ред. В. Я. Горфинкеля. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2023. – 496 с. – ISBN 978-5-392-35821-3.
10. Горьков, А. А. Малые инновационные предприятия: проблемы и перспективы развития / А. А. Горьков, В. А. Федоров // Научный журнал. – 2022. – CyberLeninka. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/malye-innovatsionnye-predpriyatiya-problemy-i-perspektivy-razvitiya (дата обращения: 25.03.2025).
11. Елисеева, Н. В. Состояние, проблемы и перспективы развития туризма в Краснодарском крае / Н. В. Елисеева // Научный журнал. – 2022. – №4. – CyberLeninka. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sostoyanie-problemy-i-perspektivy-razvitiya-turizma-v-krasnodarskom-krae (дата обращения: 30.03.2025).
12. Ересенко, Д. С. Организация управления развитием территории Краснодарского края путем повышения эффективности функционирования малого и среднего предпринимательства / Д. С. Ересенко // Научный журнал. – 2022. – CyberLeninka. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-upravleniya-razvitiem-territorii-krasnodarskogo-kraya-putem-povysheniya-effektivnosti-funktsionirovaniya-malogo-i (дата обращения: 25.03.2025).
13. Зангеева, С. Б. Малый и средний бизнес в России: проблемы и перспективы развития / С. Б. Зангеева // Научный журнал. – 2023. – №9. – CyberLeninka. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/malyy-i-sredniy-biznes-v-rossii-problemy-i-perspektivy-razvitiya (дата обращения: 25.03.2025).
14. Краковецкая, И. В. Тенденции развития малого и среднего бизнеса в Российской Федерации в кризисных условиях: вызовы и перспективы / И. В. Краковецкая // Экономическая библиотека. – URL: https://1economic.ru/lib/117093 (дата обращения: 29.03.2025).
15. Красовитов, Н. Д. Проблемы и перспективы регулирования социально-экономического развития Краснодарского края / Н. Д. Красовитов, Я. В. Пелихов // Научный журнал. – 2023. – №4. – CyberLeninka. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-perspektivy-regulirovaniya-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-krasnodarskogo-kraya (дата обращения: 25.03.2025).
16. Кубанский государственный университет: официальный сайт. – URL: https://kubsu.ru/ (дата обращения: 25.03.2025).
17. Лаврикова, Н. И. Региональная экономическая политика: цели, инструменты, оценка результатов / Н. И. Лаврикова // Цифровая экономика. – 2024. – № 6(3). – DOI: 10.60797/ECNMS.2024.6.2. – URL: https://cifra-economics.ru/archive/3-6-2024september/10.60797/ECNMS.2024.6.2 (дата обращения: 30.03.2025).
18. Манжосова, В. А. Инноватика в реализации стратегических трендов / В. А. Манжосова, Т. Г. Гурнович // Научно-аналитический портал. – URL: https://www.xn-8sbempclcwd3bmt.xn--p1ai/article/6946 (дата обращения: 29.03.2025).
19. Муха, В. Н. Этнические бизнес-структуры в полиэтническом регионе: предпринимательская активность, перспективы развития этнической экономики / В. Н. Муха, Е. Н. Клочко // Научный журнал. – 2022. – №3. – CyberLeninka. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/etnicheskie-biznes-struktury-v-polietnicheskom-regione-predprinimatelskaya-aktivnost-perspektivy-razvitiya-etnichesko (дата обращения: 29.03.2025).
20. Основательницы успешных инновационных стартапов Краснодарского края рассказали о своем бизнесе // Инновационный кластер. – 2023. – 15 ноября. – URL: https://icluster23.ru/ (дата обращения: 25.03.2025).
21. Попов, В. Л. Управление инновационными проектами: учебное пособие / В. Л. Попов. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 320 с.
22. Преображенский, Б. Г. Региональная экономическая политика: цели, инструменты, оценка результатов / Б. Г. Преображенский // Российская академия народного хозяйства и государственной службы. – Воронеж, 2023. – URL: https://rseu.vrn.ranepa.ru/jfiles/21122023/14.pdf (дата обращения: 30.03.2025).
23. Российский союз промышленников и предпринимателей: официальный сайт. – URL: https://rspp.ru/ (дата обращения: 28.03.2025).
24. Стартап предпринимателя из Краснодара выиграл миллион в проекте "Бизнес молодых" // Мой бизнес 93. – URL: https://moibiz93.ru/young-business/news/startap-predprinimatelya-iz-krasnodara-vyigral-million-v-proekte-biznes-molodykh/ (дата обращения: 25.03.2025).
25. Стартапы как драйверы будущего // Качество.про. – URL: https://kachestvo.pro/innovatsii/startapy-kak-drayvery-budushchego/ (дата обращения: 28.03.2025).
26. Сяовей, Р. Л. Как связи с властью помогают (и мешают) стартапам / Р. Л. Сяовей // BIG Innovations. – URL: https://big-i.ru/innovatsii/startapy/817745/ (дата обращения: 30.03.2025).
27. Твисс, Б. Управление инновациями: пер. с англ. / Б. Твисс; [пер. с англ. под ред. К. И. Полякова]. – М.: Альпина Паблишер, 2018. – 478 с. – ISBN 978-5-9614-6721-2.
28. Чесбро, Г. Открытые инновации / Генри Чесбро; [пер. с англ. А. Н. Андреева]. – М.: Поколение, 2007. – 336 с. – ISBN 978-5-9763-0026-6.
29. Юдин, А. А. К вопросу о повышении эффективности функционирования современного агропромышленного комплекса в России / А. А. Юдин // Научный журнал. – 2022. – №4. – CyberLeninka. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-povyshenii-effektivnosti-funktsionirovaniya-sovremennogo-agropromyshlennogo-kompleksa-v-rossii (дата обращения: 30.03.2025).
30. Яковлева, А. О. Роль малого и среднего бизнеса в мировой экономике / А. О. Яковлева // Казанский федеральный университет. – URL: https://kpfu.ru/portal/docs/F441734287/Yakovleva.A.O..Rol.malogo.i.srednego.biznesa.v.mirovoj.ekonomike.pdf (дата обращения: 29.03.2025).