ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИНСТИТУТ ОБРАЗОВАНИЯ

«ПОДГОТОВКА ПРОФЕССИОНАЛОВ ДЛЯ НОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ»
СЕРИЯ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИХ ПОСОБИЙ
Выпуск 13

П.С. Сорокин
С.Е. Черненко
Ю.А. Вятская

ОРГАНИЗАЦИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ВУЗАХ

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ
МОСКВА · 2025

УДК: 348.147
ББК: 74.04(2Рос)
С65

https://elibrary.ru/hxqfdg

Серия учебно-методических пособий
«Подготовка профессионалов
для нового образования» основана в 2021 году

В работе использованы результаты исследования, проведенного при поддержке гранта Российского научного фонда № 23-78-10182.

Редакционный совет серии:
А.Г. Каспржак (председатель), Н.П. Дерзкова, М.А. Лытаева, Е.А. Терентьев,
А.С. Обухов, О.Д. Федоров, Е.В. Чернобай

Рецензенты:
Е.В. Морозова, директор Открытого университета Сколково, лидер проекта
«Академия наставников»;
Е.А. Савелёнок, советник, заместитель заведующего кафедрой инноватики
и предпринимательства НИУ ВШЭ, академический руководитель образовательной
программы Управление исследованиями, разработками и инновациями в компании»

С65 **Сорокин, П. С., Черненко, С. Е., Вятская, Ю. А.** Организация развития предпринимательства в вузах : Учебно-методическое пособие / П.С. Сорокин, С.Е. Черненко, Ю.А. Вятская ; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Институт образования. — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2025. — 86 с. — 100 экз. — (Серия учебно-методических пособий «Подготовка профессионалов для нового образования». Выпуск 13). — ISBN 978-5-7598-4311-5 (в обл.). — ISBN 978-5-7598-4283-5 (e-book).

Тринадцатый выпуск серии учебно-методических пособий «Подготовка профессионалов для нового образования» представляет наработки, основанные на исследованиях Лаборатории исследований человеческого потенциала и образования Института образования НИУ ВШЭ. Эти исследования призваны стать методическими рекомендациями для программ и курсов обучения предпринимательству в университетах. В методическом пособии представлены навыки, практики и инфраструктурные элементы, которые рекомендуются к использованию в учебном процессе и представляют целостную систему развития предпринимательства в рамках вуза.

Пособие может быть использовано преподавателями и методистами, разрабатывающими курсы и программы по обучению предпринимательству, а также сотрудниками вуза, отвечающими за поддержку студенческого предпринимательства.

УДК: 348.147
ББК: 74.04(2Рос)

ISBN 978-5-7598-4311-5 (в обл.)
ISBN 978-5-7598-4283-5 (e-book)

© Сорокин П.С., Черненко С.Е.,
Вятская Ю.А., 2025

Оглавление

Предисловие 5

Введение 8

Раздел 1. Зачем обучать предпринимательству? 12

1.1. Теория человеческого капитала как базовая мировоззренческая рамка 12

1.2. Обзор литературы, посвященной обучению предпринимательству 15

Раздел 2. Какие результаты формировать у будущих предпринимателей: навыки как ожидаемые результаты обучения 17

2.1. Классификации навыков и компетенций, формируемых в обучении предпринимательству, в научной литературе 17

2.2. Анализ навыков, сформированных в результате обучения предпринимательству, через теоретические и эмпирические исследования 21

2.3. Методические рекомендации по включению навыков как ожидаемых результатов обучения предпринимательству в вузах 27

Раздел 3. Педагогические практики по развитию предпринимательства в вузах: международный и российский эмпирический опыт 33

3.1. Описание и анализ эффективности практик обучения предпринимательству через призму российской и зарубежной литературы и эмпирического исследования российского кейса обучения предпринимательству 33

3.2. Методические рекомендации по использованию педагогических практик для развития студенческого предпринимательства в вузах 39

Раздел 4. Инфраструктура поддержки предпринимательства в вузах как фактор успеха в обучении предпринимательству 52

4.1. Образовательные возможности 53

4.2. Бизнес-инкубаторы 56

4.3. Акселераторы 58

4.4. Финансовые инструменты поддержки 60

4.5. Конкурсы 62

4.6. Эффективность мероприятий инфраструктурной поддержки в рамках Платформы университетского технологического предпринимательства 63

4.7. Методические рекомендации по организации инфраструктуры в вузе для развития студенческого предпринимательства 67

Заключение 73

Литература 75

Предисловие

Материал учебно-методического пособия «Организация развития предпринимательства в вузах» посвящен проблематике обучения предпринимательству в системе высшего образования в России. Актуальность этого исследования, безусловно, высока. Об этом свидетельствует и то, что с каждым годом исследований на эту тему становится все больше по всему миру. Однако до сих пор исследователи не пришли к консенсусу в отношении ключевых вопросов, включая следующие: какие образовательные результаты являются наиболее важными для программ и курсов обучения предпринимательству в вузах; какими способами можно эффективно достичь их формирования; какие именно элементы университетской инфраструктуры поддержки предпринимательства необходимы для появления рыночно успешных предпринимательских проектов.

Следует отдельно отметить, что в последние годы в мире расширяется дискуссия о необходимости переосмысления места и задач обучения предпринимательству в системе высшего образования: от узкоспециализированного сегмента к элементу базового образования «для всех». Появляются исследования, показывающие, что обучение предпринимательству формирует широкий круг навыков: креативность, готовность рисковать, умение находить возможности, навыки взаимодействия с локальными сообществами и т.д. Кроме того, обучение предпринимательству формирует «агентность» как способность к проактивному поведению в целом (то есть к изменению среды), которая, как показывают исследования авторского коллектива, становится востребованной для рынка труда в целом. Сегодня выпускник программы обучения предпринимательству получает навыки и установки, призванные помочь ему стать не только владельцем своего дела, но и самозанятым или корпоративным предпринимателем, поскольку «предпринимательский» человеческий капитал применим и в этих структурных позициях тоже. В связи с этим учебно-методическое пособие полезно не только исследователям, преподавателям, чья деятельность связана с предпринимательским образованием, но и всем, кому интересна проблематика формирования человеческого потенциала, востребованного для социально-экономической трансформации.

Авторы пособия рассматривают теоретические и практические аспекты обучения предпринимательству в вузах. Особое внимание уделяется результатам обучения предпринимательству, включая навыки; российским и зарубежным практикам обучения; инфраструктуре поддержки предпринимательства. Важное преимущество предлагаемого методического пособия в том, что оно выходит за рамки анализа отдельных кейсов инициатив по обучению предпринимательству, но предлагает рекомендации широкого характера, применимые ко всему полю практик поддержки предпринимательства в университетах. Все разделы методического пособия основаны на анализе современной российской и международной литературы, а также на результатах многочисленных качественных и количественных исследований, проведенных коллективом Лаборатории исследований человеческого потенциала и образования НИУ ВШЭ.

Авторы фокусируются на вопросах достижения двух ключевых результатов в обучении предпринимательству, а именно навыков и предпринимательских проектов. Формирование навыков остается одной из наиболее противоречивых областей исследований: в мире существует множество типологий, отсутствует унифицированный подход. В результате этого каждая образовательная программа или курс зачастую предлагает свой набор целевых навыков, в основе которого зачастую отсутствуют доказательные данные об их востребованности. Авторы пособия демонстрируют спрос со стороны практикующих предпринимателей на общие навыки, такие как командная работа, коммуникация, предпринимательское мышление.

Для формирования университетских предпринимательских проектов необходимы развитая инфраструктура, доступ к финансированию, возможность тестирования гипотез предпринимательских проектов, опытные наставники.

Методическое пособие представляет перечень наиболее эффективных практик обучения предпринимательству. Авторы отмечают, что востребованы практико-ориентированные методы обучения: групповая рефлексия, командная работа, практика «мозгового штурма», разработка собственного предпринимательского проекта при поддержке ментора, стажировки.

Важный вывод касается роли вузовской инфраструктуры поддержки предпринимательства: важно не только обучение в рамках курсов, но и

наличие структур, ориентированных на разработку предпринимательских проектов (бизнес-инкубаторы, акселераторы, стартап-студии).

Уверен, что предлагаемое методическое пособие будет широко востребовано администраторами, преподавателями, методологами, создающими и реализующими образовательные продукты по обучению предпринимательству.

Евгений Савелёнок

Введение

Методическое пособие представляет рекомендации по развитию студенческого предпринимательства в вузах России, основанные на исследованиях, проведенных сотрудниками Лаборатории исследований человеческого потенциала и образования Института образования НИУ ВШЭ и охватывающих как российский, так и международный опыт. Пособие предназначено для специалистов, разрабатывающих курсы и программы по обучению предпринимательству, для преподавателей соответствующих дисциплин, а также для сотрудников структурных подразделений, ответственных за поддержку студенческого предпринимательства. Также методические рекомендации могут быть полезны при планировании мероприятий на уровне федеральных (например, в рамках федеральных проектов) или региональных (на уровне региона или конкретного вуза) инициатив, разрабатывающих стандарты и рекомендации по обучению предпринимательству в высших учебных заведениях России.

Пособие содержит рекомендации по комплексному развитию предпринимательства в вузах России, основанные на доказательной базе и объединяющие в себе основные элементы и аспекты развития студенческого предпринимательства: результаты обучения, педагогические практики и инфраструктуру (во всем ее многообразии). Проведенные исследования показывают, что без учета всех этих аспектов невозможно сформировать целостную эффективную модель обучения предпринимательству.

Методическое пособие предлагает рекомендации, базирующиеся на анализе мирового исследовательского опыта, а также на корпусе исследований, проведенных в российских вузах, что обеспечивает полноту и доказательность. В частности, мы опираемся на результаты эмпирических исследований, проведенных на российской выборке, включая наиболее масштабные инициативы по развитию студенческого предпринимательства, например, курс «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство» от Российской венчурной компании (данные за 2019–2020 годы) или федеральный проект «Платформа университетского технологического предпринимательства» (данные за 2021–2024 годы). Наличие данных, аккумулирующих опыт обучения предпринимательству

в России, позволяет предложить рекомендации, учитывающие особенности российского поля высшего образования.

Данные, представленные в предлагаемом пособии, охватывают результаты исследований о навыках, формируемых в процессе обучения предпринимательству, о применяемых в обучении практиках, а также о предпринимательской инфраструктуре университетов.

Остановимся подробнее на структуре пособия.

Раздел 1. Зачем обучать предпринимательству. В этом разделе предлагается теоретическая рамка, объясняющая важность обучения предпринимательству и его результатов, включая формирование соответствующих навыков. Также в этом разделе представлены обзоры научной литературы в области компетенций, навыков и практик обучения предпринимательству.

Раздел включает два подраздела:

1.1. Теория человеческого капитала как базовая мировоззренческая рамка.

1.2. Литературные обзоры, посвященные обучению предпринимательству.

Раздел 2. Какие результаты формировать у будущих предпринимателей: навыки как ожидаемые результаты обучения. В этом разделе представлены данные двух исследований[1]: одно было проведено на основании анализа официальных сайтов лучших вузов мира на выборке 34 программ и 29 курсов обучения предпринимательству бакалавриата и магистратуры из 44 университетов 24 стран; другое — на основании 82 полуструктурированных интервью с респондентами из России, имеющими опыт обучения предпринимательству и опыт собственной предпринимательской деятельности, которые представляют 9 авторитетных образовательных программ в России[2]. Если в следующих разделах говорится о том, как обучать (практики, инфраструктура), то данный раздел сосредоточен на том, чему обучать, а именно какие навыки и компетенции формировать в процессе обучения.

[1] Исследования проведены в рамках магистерской диссертации 2020 года «Навыки как результаты обучения предпринимательству в вузах: анализ глобального опыта».

[2] Исследование, проведенное в 2021 году в рамках ФРПИ «Разработка и первичная апробация элементов инструментария для исследования проявления "агентности" среди учащихся, включая вопросы обучения предпринимательству».

Раздел включает следующие подразделы:

2.1. Классификации навыков и компетенций, формируемых в обучении предпринимательству, в научной литературе.

2.2. Анализ навыков, сформированных в результате обучения предпринимательству, через теоретические и эмпирические исследования.

2.3. Методические рекомендации по включению навыков как ожидаемых результатов обучения предпринимательству в вузах.

Раздел 3. Педагогические практики по развитию предпринимательства в вузах: международный и российский эмпирический опыт. Анализ сделан на базе данных проведенного в 2019 году исследования эффективности курса по технологическому предпринимательству от РВК[3], основанного на изучении 91 научной статьи, 48 опрошенных преподавателей, 12 интервью с преподавателями и 5 интервью с экспертами.

Данные представляют анализ литературы и эмпирический анализ интервью и опроса преподавателей и экспертов обучения предпринимательству в вузах. Если предыдущий раздел освещал результаты обучения предпринимательству, то этот раздел сосредоточивается исключительно на образовательном компоненте обучения предпринимательству, а именно рассматривает наиболее эффективные практики обучения.

Раздел включает следующие подразделы:

3.1. Описание и анализ эффективности практик обучения предпринимательству через призму российской и зарубежной литературы и эмпирического исследования российского кейса обучения предпринимательству.

3.2. Методические рекомендации по использованию педагогических практик для развития студенческого предпринимательства в вузах.

Раздел 4. Инфраструктура поддержки предпринимательства в вузах как фактор успеха в обучении предпринимательству. Если предыдущие разделы были посвящены в большей степени аспектам, затрагивающим учебный процесс и его содержание (в том числе практики и результаты обучения), то этот — анализу инфраструктуры, необходимой для обучения предпринимательству. В частности, рассматриваются бизнес-инкубаторы, акселераторы, стартап-студии и другие элементы вузовской среды. Анализируются их распространенность в российских вузах и связь с эффективностью обучения.

[3] Исследование эффективности курса АО «РВК» «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство».

В настоящем разделе будут представлены результаты специального исследования инфраструктуры российских вузов, включающего контекст дискуссий в международной научной литературе.

Анализ базируется на результатах двух исследований. Первое исследование основано на изучении инфраструктуры вузов с точки зрения развития студенческого предпринимательства через анализ сайтов 48 российских вузов, а также через анализ научной мировой литературы, куда вошли 37 научных статей[4]. Второе исследование[5] представляет результаты количественного анализа эффективности проекта «Платформа университетского технологического предпринимательства» (далее — ПУТП), основанного на анализе 1000 лучших университетских стартапов, которые оценивались по 35 параметрам, разработанным проектным офисом и офисом популяризации федерального проекта ПУТП. Всего в рейтинге 1000 стартапов представлены более 175 вузов России из 60 регионов.

Раздел включает следующие подразделы:

4.1. Образовательные возможности.

4.2. Бизнес-инкубаторы.

4.3. Акселераторы.

4.4. Финансовые инструменты поддержки.

4.5. Конкурсы.

4.6. Эффективность мероприятий инфраструктурной поддержки в рамках Платформы университетского технологического предпринимательства.

4.7. Методические рекомендации по организации инфраструктуры в вузе для развития студенческого предпринимательства.

Все разделы методического пособия включают подразделы с описанием основных результатов эмпирических и теоретических исследований, которые служат обоснованием для методических рекомендаций, а также подразделы с представлением самих методических рекомендаций, охватывающих инфраструктурные элементы развития студенческого предпринимательства в вузах, практики обучения и навыки, формируемые в процессе обучения предпринимательству.

---

[4] Исследование проведено в 2022 году в рамках проекта НЦМУ «Человеческий потенциал: эффекты и отдача от образования».

[5] Основано на анализе 1000 лучших стартапов проекта ПУТП, результаты представлены в рамках Апрельской конференции 2024 «Способность к созидательному инициативному действию как элемент человеческого потенциала и вызов для образования: проявления, факторы формирования и эффекты».

Раздел 1. Зачем обучать предпринимательству?

1.1. Теория человеческого капитала как базовая мировоззренческая рамка

Из исследований известно, что предпринимательство способствует не только экономическому развитию стран, но и укреплению благосостояния и расширению возможностей для самореализации граждан, что является ключевым импульсом для поддержки инициатив по развитию предпринимательства как со стороны государства, так и со стороны университетов [Rashid, 2019]. Среди теорий, связывающих экономический рост, предпринимательскую деятельность и образование, наиболее авторитетной является теория человеческого капитала, которая не только доминирует в дискуссиях о политике в сфере высшего образования [Tight, 2018], но в течение многих лет используется также и в дискуссиях о предпринимательстве [Becker, 1964].

Под человеческим капиталом понимаются «знания, умения и установки, позволяющие человеку создавать доход и другие полезные эффекты, превосходящие первоначальные инвестиции и текущие затраты, для себя, работодателя и для общества в целом»[6]. Особый вклад в развитие теории человеческого капитала был внесен двумя учеными — Гэри Беккером и Теодором Шульцем. Согласно Беккеру, все навыки можно разделить на общий и специфический человеческий капитал [Becker, 1964]. Общие навыки будут полезны в разных сферах (например, навыки коммуникации, командной работы и т.д.), а специфические — в ограниченном круге сфер, предполагающих необходимость отдельных специализированных навыков (например, навык составления бизнес-плана).

Соавтор Беккера, Теодор Шульц, в более поздних работах предложил рассматривать также особый тип человеческого капитала — «предпринимательский» [Schultz, 1975]. Шульц предполагал, что предпринима-

[6] Двенадцать решений для нового образования. Доклад Центра стратегических разработок и Высшей школы экономики. М.: НИУ ВШЭ. 2018. https://publications.hse.ru/pubs/share/direct/218061758.pdf (дата обращения: 24.10.2024).

тельские навыки важны не только для тех, кто занимается исключительно бизнесом, но и для студентов, инвестирующих в себя, домохозяек, управляющих домашним хозяйством, или людей, совмещающих несколько специальностей. Тем самым Шульц говорит, что предпринимательское поведение могут демонстрировать не только предприниматели, но и другие группы общества, вовлеченные в экономические процессы. Он утверждает, что экономический рост всегда сопровождается нарушениями равновесия, в ответ на которое люди (не только предприниматели) начинают оптимизировать свое поведение, что влечет за собой перераспределение ресурсов для восстановления равновесия. Именно такое поведение Шульц называет предпринимательским. Так, Шульц готов рассматривать предпринимательство как «форму отражения человеческого капитала в целом» [Schultz, 1980].

Кроме того, Шульц предположил, что получение предпринимательской прибыли связано с определенными личностными характеристиками, которые формируются в существенной степени высшим образованием. При этом предпринимательский элемент человеческого капитала следует понимать не как набор навыков и знаний, которые необходимы исключительно предпринимателям, но как характеристики, нужные всем людям, которые проявляют предприимчивость в своей трудовой деятельности. То есть мы можем сделать вывод, что предпринимательский человеческий капитал может быть полезен и в корпоративном секторе, и в социальном, а также в других сферах, предполагающих создание или изменение структур и проектов. В частности, Шульц эмпирически показал рост роли образования в ситуации изменений и объяснил это возрастающей важностью предпринимательского элемента человеческого капитала, который формируется во многом именно в университетах.

Другой исследователь, Джон Мейер, предлагает теорию расширенного действия (Expanded Actorhood), где говорит о том, что в мире идет переход к трансформациям и созданию новых институций взамен старого порядка, когда предполагалось повторение и воспроизведение уже имеющихся практик и установок [Meyer, 2010]. Поэтому особенно важно делать упор на образование в условиях постоянно меняющегося мира, включая экономическую и политическую ситуации внутри стран и в мире в целом. Обучение предпринимательству, в свою очередь, является особенно ярким примером, где образование напрямую связано с изменениями и созданием новых структур.

Согласно теории человеческого капитала, высокий уровень знаний и навыков положительно связан с темпами экономического роста [Becker, 1964]. Особенно явно прослеживается эта связь в контексте развивающихся стран [Estrin et al., 2019]. Также важно отметить, что в развитии предпринимательства качество человеческого капитала играет бóльшую роль, нежели инвестиции [Aboobaker, 2020]. Большим вкладом в развитие человеческого капитала является как любое высшее образование [Mitra et al., 2011], так и, в частности, специализированное образование по предпринимательству, которое формирует и развивает навыки и поведение, связанные с последним [Martin et al., 2013]. То, что обучение предпринимательству повышает качество человеческого капитала, было установлено в результате многих исследований, в частности, метаанализов [Rashid, 2019; Aboobaker, 2020; Martin et al., 2013]. Центральное место в дискуссии о развитии человеческого капитала через образование занимают навыки и намерения студентов, необходимые для обеспечения занятости и решения социальных проблем общества [Aboobaker, 2020]. В частности, в исследовании «Human capital and entrepreneurial intentions: Do entrepreneurship education and training provided by universities add value?» автор [Ibid.], ссылаясь на работу Бандуры [Bandura, 2018], говорит, что предпринимательское обучение может иметь положительный эффект, поскольку люди чувствуют готовность и мотивацию к действию, когда обладают необходимыми знаниями и навыками. Также, согласно мнению исследователей, именно качество человеческого капитала определяет успешность отдельных предпринимательских проектов [Estrin et al., 2019].

Наши исследования и методические разработки по обучению предпринимательству мы представляем в следующей логике: а) навыки, формируемые в процессе обучения; б) образовательные практики; в) среда или инфраструктурные элементы. Такая логическая последовательность представления объясняется самим исследовательским полем обучения предпринимательству, которое постоянно меняется и наполняется новыми разработками, которые зачастую сложно представить во взаимосвязи. Кроме того, поскольку в исследованиях все указанные элементы зачастую изучаются отдельно, у научного сообщества отсутствует целостное, основанное на доказательной базе исследований представление о связи между навыками, практиками и инфраструктурой по развитию предпринимательства в вузах. Именно поэтому в настоящем методическом посо-

бии мы представляем данные и рекомендации о навыках, практиках и инфраструктуре отдельными разделами.

1.2. Обзор литературы, посвященной обучению предпринимательству

Обучение предпринимательству в вузах развивается уже на протяжении более 70 лет, если вести отсчет с первого курса в Гарварде 1947 года [Kuratko, 2005]. За эти годы интерес к предпринимательскому образованию только растет, о чем свидетельствует интерес вузов к развитию программ обучения предпринимательству [Rideout, Gry, 2013]. Авторы данных методических рекомендаций проанализировали ключевые обзоры исследований а) про компетенции предпринимателей и б) про практики и результаты обучения предпринимательству (в том числе в их привязке к формированию компетенций и навыков), которые подтверждают явный интерес к обучению предпринимательству и ожидаемым результатам обучения.

Обзор 2010 года представляет данные о выделяемых исследователями компетенциях предпринимателей [Mitchelmore, Rowley, 2010], к числу которых относятся:

- выявление и определение жизнеспособной рыночной ниши;
- разработка продуктов и услуг, соответствующих выбранным фирмами рыночной нише/инновационному продукту;
- генерация идей;
- сканирование окружающей среды;
- умение распознавать и предвидеть использование возможностей;
- разработка стратегий для использования открывающихся возможностей.

При этом стоит подчеркнуть, что обзор не опирается на навыки, которые формируют в университете.

Другой обзор 2017 года [Nabi et al., 2017] предлагает систематизацию исследовательского поля в вопросах обучения предпринимательству. Обзор выявил практическое отсутствие согласованности в вопросе ожидаемых результатов обучения. Среди результатов, указанных в научной литературе, которая стала выборкой для обзора 2017 года, упоминаются знания, мотивация, намерения, при этом навыки не указываются как важный результат.

В 2019 году был представлен другой обзор, который включает теорию человеческого капитала и показывает, что обучение предпринимательству положительно связано с результатами предпринимательской деятельности [Rashid, 2019]. Основной результат обзора, подчеркивающий важность исследований в сфере результатов обучения предпринимательству, показывает, что навыки могут не включаться в ожидаемые цели обучения, а вместо них могут фигурировать такие цели, как создание нового бизнеса или инновационной технологии.

Одним из последних обзоров, посвященных компетенциям предпринимателя, является работа «Entrepreneurial competences revised: Developing a consolidated and categorized list of entrepreneurial competences» [Tittel, Terzidis, 2020], которая подтверждает наличие проблемы в виде отсутствия согласованности в том, какие компетенции необходимо развивать у будущих предпринимателей. Основной вклад данного обзора заключается в том, что он объединил список всех выявленных в литературе предпринимательских компетенций.

Таким образом, различные обзоры показывают, что, во-первых, не существует единой согласованной классификации или перечня навыков как ожидаемых результатов обучения, и, во-вторых, нет согласия, какие в целом результаты должны быть получены. Важно отметить, что обучение предпринимательству не является единственной сферой, где нет согласия в отношении результатов, — такая проблема существует во всех сферах [Chan et al., 2017].

Раздел 2. Какие результаты формировать у будущих предпринимателей: навыки как ожидаемые результаты обучения

2.1. Классификации навыков и компетенций, формируемых в обучении предпринимательству, в научной литературе

Научная литература по вопросам обучения предпринимательству демонстрирует разные подходы к классификациям компетенций и навыков как результатов обучения предпринимательству. Таким образом, известные классификации значительно отличаются друг от друга, что говорит об отсутствии согласованности в этом вопросе [Tittel, Terzidis, 2020].

В обобщенном виде в литературе по предпринимательству под компетенцией понимается широкая категория, включающая навыки, знания и личностные черты [Ibid.]. В связи с этим авторы часто подменяют термин «навык» термином «компетенция». В предлагаемом учебно-методическом пособии понятие навыка используется в широком понимании, то есть как умение применять полученные знания на практике и решать практические проблемы[7]. В соответствии с теорией человеческого капитала навык определяется его полезностью в решении задач, связанных с практической деятельностью. Особенностью российского академического поля является распространенность термина «компетенция» [Сорокин и др., 2024]. Согласно подходу М. Добряковой, И. Фрумина и коллег: «В российской практике слово “компетенция” закрепилось в юридической сфере и для обозначения внешних требований к кандидату на рабочее место» [Dobryakova et al., 2020].

Также изложенное в литературе деление навыков на группы не предполагает практического применения в вопросах составления методических рекомендаций, поскольку либо является нечетко артикулированным, то есть не дающим ясность, где проходят границы групп навыков, либо носит скорее теоретический характер. Классификации навыков по-

[7] National Research Council. Education for life and work: Developing transferable knowledge and skills in the 21st century. National Academies Press, 2012.

зволяют систематизировать необходимые перечни навыков для их дальнейшего применения в качестве рекомендаций для программ и курсов обучения предпринимательству. С целью устранения обеих указанных проблем нами был предложен компилирующий подход, который будет изложен далее. Для начала предлагаем рассмотреть несколько классификаций из обзора литературы.

Одна из наиболее ранних предложенных классификаций [Man et al., 2002] делит предпринимательские компетенции[8] на шесть групп. Это компетенции, связанные:

1) с возможностями (распознаванием и развитием рыночных возможностей различными способами);

2) с отношениями (личными или групповыми взаимодействиями, например, создание контекста для сотрудничества и доверия, использование контактов и связей, способность быть убедительными);

3) с различными концептуальными способностями, которые отражаются на поведении предпринимателя, например, на навыках принятия решений, усвоении и понимании сложной информации, принятии рисков и инновационности;

4) с организацией различных внутренних и внешних человеческих, физических, финансовых и технологических ресурсов, включая формирование команды, ведущих сотрудников, обучение и контроль;

5) со стратегией (установлением, оценкой и реализацией стратегий фирмы);

6) с обязательствами (побуждающие предпринимателя двигаться вперед с бизнесом).

Другое разделение предлагает различать социально-эмоциональные навыки, к которым можно отнести самоэффективность, склонность к риску, уверенность в себе, лидерские качества [Hytti et al., 2010; Cloete, Ballard, 2012] и навыки, которые нужны для ведения бизнеса: маркетинг, оценка рисков, бухгалтерский учет [Bjorvatn, Tungodden, 2010; Karlan, Valdivia, 2011] и др.

Еще одна классификация предлагает делить компетенции на восемь групп, куда входят: принятие решений, стратегическое мышление, уме-

[8] Предпринимательские компетенции считаются характеристикой более высокого уровня, охватывающей личностные черты, навыки и знания, и поэтому могут рассматриваться как общая способность предпринимателя успешно выполнять свою трудовую деятельность.

ние рисковать, построение доверия, передача идей, мотивация членов команды, терпимость к двусмысленности и внутренний локус контроля [Rubino, Freshman, 2005].

Во всех предложенных в литературе группах можно заметить наибольшее внимание к навыкам и компетенциям, связанным с риском, который непосредственно связан с предпринимательской деятельностью, поскольку предпринимателю необходимо постоянно принимать рискованные решения [Lewis, 1997; Lauer, 2003; Abd-Hamid et al., 2015].

Авторами предлагаемого методического пособия была разработана также своя классификация навыков как ожидаемых результатов обучения предпринимателей, основанная на делении навыков на общие и специфические. Эта классификация учитывает предшествующий опыт, рассмотренный выше, и опирается на классификацию навыков, предложенную Гэри Беккером: деление на общие и специфические навыки. Классификация Беккера представляется универсальной и наиболее подходящей для применения на практике, поскольку дает четкое разделение навыков. Авторы рекомендаций, в свою очередь, предлагают дополнить классификацию Беккера введением пяти подгрупп внутри двух предложенных им групп. В частности, в отдельную подгруппу были выделены навыки, характерные исключительно для предпринимателей.

Всего было выделено пять подгрупп навыков: две в группе общих навыков и три в группе специфических навыков. В табл. 1 дано описание каждой подгруппы.

Таблица 1. Описание пяти подгрупп навыков как ожидаемых результатов обучения предпринимательству

Группа навыков	Подгруппа навыков	Описание подгруппы навыков
Общие навыки	Навыки, которые в явной форме не связаны с предпринимательством, предприимчивостью и инновационной деятельностью (командная работа; презентация в письменной и устной форме и т.д.)	Эти навыки характерны для всех видов профессиональной деятельности, они нужны не только предпринимателю, не только тем, чья работа связана с предприимчивостью, управлением проектами, инновационностью и т.п.

Продолжение табл. 1

Группа навыков	**Подгруппа навыков**	**Описание подгруппы навыков**
	Навыки, характерные для многих рабочих мест, но при этом связанные с предприимчивостью и/или инновационной деятельностью (убеждение; творческое мышление; принятие решений, глобальное мышление и т.п.)	Эти навыки, согласно литературному обзору, более характерны для предпринимателей. Это позволяет сделать вывод о том, что данная группа навыков релевантна именно для предпринимательской деятельности, а потому должна учитываться отдельно
Специфические навыки	Управленческие и экспертные навыки [Сорокин и др., 2020], напрямую не связанные с предпринимательской и инновационной деятельностью, но связанные со смежными сферами: экономика, менеджмент, маркетинг, финансы и т.п. (подготовка, интерпретация и анализ бухгалтерской информации компаний/ финансового плана; анализ рынка, навыки маркетинга и т.д.)	Этими важными для предпринимательской деятельности навыками не обязательно должен обладать сам предприниматель, но в его команде должны быть носители данных навыков. Предпринимателю желательно разбираться в том, как работают механизмы, которым посвящены навыки данной группы, но владение этими специальными навыками не отличает предпринимателя/инноватора от рядового исполнителя
	Управленческие и экспертные навыки, связанные с предпринимательской и/или инновационной деятельностью, но по своей сфере применения не ограниченные непосредственным предпринимательством как руководством бизнесом (иными словами, эти на-	Этими важными для предпринимательской деятельности навыками не обязательно должен обладать сам предприниматель, но в его команде должны быть носители данных навыков. Предпринимателю желательно разбираться в том, как работают механизмы, которым посвящены навыки данного типа.

Окончание табл. 1

Группа навыков	Подгруппа навыков	Описание подгруппы навыков
	выки могут быть использованы, например, руководителями в государственных компаниях или менеджерами в корпорациях) (привлечение инвесторов; компетенция управления инновациями; подготовка бизнес-плана и т.д.)	Владение этими специальными навыками не отличает предпринимателя/инноватора от менеджера в компании
	Управленческие и экспертные навыки, сфокусированные на предпринимательстве, инновациях (управление командой при создании предприятия; понимание и разработка различных проектов/форм бизнес-моделей и условий для их развития и т.д.)	Этими навыки необходимо обладать самому предпринимателю. В этом состоит его специфический человеческий капитал

2.2. Анализ навыков, сформированных в результате обучения предпринимательству, через теоретические и эмпирические исследования

В настоящем подразделе методического пособия представлены перечень и описание навыков как ожидаемых результатов обучения предпринимательству (в той части навыков, по которым есть консенсус в исследовательском поле), перечень навыков, на которые есть запрос у студентов. Указанные навыки могут быть рекомендованы как результаты обучения, необходимые для включения в программы и курсы обучения предпринимательству.

Одним из основных результатов обучения предпринимательству, согласно теоретической литературе, является формирование навыков, но

среди ученых не прослеживается консенсуса относительно их перечня [Nabi et al., 2017; Sirelkhatim, Gangi, 2015]. Эмпирические исследования — на основе анализа официальных сайтов вузов мира 2020 года и на основании анализа интервью 2021 года — показывают тот же результат. Далее будут подробнее рассмотрены результаты теоретических и эмпирических исследований, а также приведены перечни навыков, в отношении которых наблюдается больший консенсус.

Исследование 2020 года было проведено на базе анализа результатов обучения, заявленных на сайтах программ и курсов по предпринимательству лучших вузов мира [Глобальный рейтинг…, 2020; Volkmann, Audretsch, 2017]. Выборку составили 34 программы и 29 курсов обучения предпринимательству бакалавриата и магистратуры из 44 университетов 24 стран. Всего было рассмотрено 15 программ и 14 курсов магистратуры, а также 19 программ и 15 курсов бакалавриата. Часть результатов представлена в публикации 2020 года Мониторинга экономики образования [Сорокин и др., 2020*a*].

В результате исследования было обнаружено 71 наименование различных навыков, указанных как ожидаемые результаты обучения на программах и курсах по предпринимательству. Все навыки могут быть разделены на две большие группы: специфические и общие навыки. Специфические навыки представлены шире, нежели общие (40 специфических навыков в 44 программах и курсах; 31 общий навык в 54 программах и курсах), при этом разрыв нельзя назвать большим. Это может говорить о том, что обе группы навыков важны для будущих предпринимателей и что им обеим стоит уделять внимание в процессе обучения.

Важно уточнить, что именно среди общих навыков были выявлены те, которые упоминаются чаще всего, что может говорить о наличии большего консенсуса в отношении именно общего человеческого капитала, необходимого будущим предпринимателям. Среди лидирующих навыков к общим относятся: навыки командной работы (21 упоминание), навыки коммуникация (14 упоминаний), навыки критического мышления (12 упоминаний), навыки презентации и аналитические навыки (по 10 упоминаний).

Общее число выявленных навыков (71), а также число навыков, которые встречаются среди результатов обучения только единожды (таких насчитывается 28 из 71), подтверждают выявленный в научной литературе тезис об отсутствии согласованности в вопросе о том, какие же навыки следует формировать.

В ходе исследования была также обнаружена небольшая группа навыков (7), которую можно назвать узкоспециализированной для предпринимателей. В группу вошли управленческие и экспертные навыки, сфокусированные на предпринимательстве и инновациях:

1) выявление, понимание и решение ключевых проблем, связанных с ведением стартапа, управлением проектом/технологическим инновационным проектом;

2) понимание и разработка различных проектов/форм бизнес-моделей и условий для их развития;

3) управление командой при создании предприятия/человеческими ресурсами;

4) навык приобретения ресурсов, необходимых для создания нового предприятия (например, работников, финансирования, стратегических партнеров и т.д.);

5) овладение методологиями исследования и процедурами в области управления бизнесом (преимущественно в предпринимательской деятельности)[9];

6) создание маркетинговой кампании с предпринимательскими ограничениями;

7) применение инструментов и принципов инженерного предпринимательства к реальной проблеме в области знаний студентов или профессиональных интересов (с последующим созданием проекта).

В табл. 2 представлен перечень навыков, которые упоминаются чаще всего. Именно эти навыки рекомендуется включить в ожидаемые результаты обучения для их формирования на программах и курсах по предпринимательству. В перечень вошли те навыки, которые упоминаются не менее пяти раз.

Второе исследование было основано на эмпирически полученных данных в ходе 82 интервью [Сорокин и др., 2024]. Исследование располагало уникальной выборкой респондентов, которые одновременно имели как опыт обучения предпринимательству, так и опыт предпринимательской деятельности. Благодаря интервью удалось сравнить навыки, которым учили на курсах и программах по предпринимательству, и

[9] Для предпринимателя — поскольку он отвечает и за механизмы управления, и за прибыль проекта/продукта — важно понимать, как методологически проводятся исследования в области управления бизнесом.

Таблица 2. Рейтинг навыков как рекомендуемых ожидаемых результатов обучения

Количество упоминаний навыка в программах/курсах	Название навыка
21	Командная работа
14	Коммуникация в устной и письменной форме
12	Управленческий/организаторский
	Критическое мышление
10	Презентация в письменной и устной форме
	Аналитический
	Принятие решения / нахождение решения проблем/задач (в том числе в ситуации рыночного неравновесия, в контексте создания проекта и т.д.)
9	Лидерский
8	Воспроизведение/применение знаний из области предпринимательства и управления для любых сфер деятельности
	Планирование и тайм-менеджмент
	Применение методов для открытия, пробы и оценки новых возможностей для бизнеса
	Творческое мышление
7	Овладение инструментами диагностики бизнеса
6	Понимание и разработка различных проектов/форм бизнес-моделей и условий для их развития
	Работа с данными/информацией
5	Анализ рынка и анализ вторичных рыночных данных
	Генерация идей
	Анализ, развитие и контроль коммерческих функций компаний, финансовой информации / коммерциализация продукта
	Глобальное мышление (важно для преобразования глобального мира, его изменения. Навык, обеспечивающий его носителю широкий взгляд с учетом разных социальных, культурных, контекстных особенностей)

навыки, на которые возник реальный запрос уже в практической предпринимательской деятельности. Результаты исследования также представлены в публикации 2024 года [Сорокин и др., 2024]. Все выявленные в интервью навыки были разделены на две большие группы: навыки, сформированные во время обучения, и навыки, необходимые предпринимателям в реальной деятельности.

Для дальнейшей классификации навыков были использованы две концептуальные рамки: теория человеческого капитала [Becker, 1993] и подход М. Добряковой, И. Фрумина и коллег [Фрумин и др., 2018]. Первая позволяет распределить навыки на общие и специфические, а вторая делит навыки на три подгруппы:

1) компетентность мышления (анализ и интерпретация задачи, креативное мышление, системное мышление и т.д.);

2) компетентность взаимодействия с другими (кооперация, способность к сотрудничеству, совместной работе и т.д.);

3) компетентность взаимодействия с собой (саморегуляция, самоконтроль, самоорганизация и т.д.).

В результате исследования было выявлено высокое разнообразие навыков в обеих группах (сформированные в обучении и необходимые предпринимателям). В группе навыков, сформированных в обучении, насчитывается 30 навыков. Чаще всего упоминаются навыки коммуникации (8 респондентов), навыки выступления/презентации (7 респондентов), навыки предпринимательского мышления (4 респондента). Так, можно увидеть, что, несмотря на преобладание упоминаемых навыков среди специфических, больше консенсуса наблюдается среди общих навыков.

В группе навыков, необходимых предпринимателям в работе, насчитывается 32 навыка.

Важно подчеркнуть, что чаще всего респонденты выделяют общие навыки, что говорит о важности и необходимости включать в обучение предпринимательству общий человеческий капитал (28 общих навыков, 76 упоминаний). Чаще всего упоминаются умение рисковать (9 респондентов) и навыки коммуникации (11 респондентов). Специфические же навыки респонденты практически не указывают: всего упоминается 4 специфических навыка (всего 7 упоминаний).

Если сравнивать две группы навыков: необходимых предпринимателям и тех, которым обучают, — то можно увидеть разрыв, который говорит о слабой связи между спросом и предложением в рамках обучения предпринимательству. Из 32 навыков, необходимых предпринимателям,

19 не повторяются в группе навыков, сформированных во время обучения. Также из 30 навыков, приобретенных в процессе обучения, насчитывается 17 уникальных навыков, которые респонденты не отмечают как необходимые для предпринимательской деятельности.

Ответы респондентов позволяют увидеть проблему несоответствия навыков, заложенных в программы и курсы обучения предпринимательству, тем навыкам, которые действительно нужны в практической предпринимательской деятельности. Именно этот разрыв может объяснять низкую эффективность обучения предпринимательству. По результатам эмпирического исследования был выделен перечень навыков, которые стоит включать в программы и курсы обучения предпринимательству в качестве ожидаемых результатов обучения. Перечень состоит из навыков, которые указывались респондентами среди необходимых в предпринимательской деятельности и были упомянуты не менее трех раз (табл. 3).

Таблица 3. Рейтинг навыков, которые необходимо формировать у будущих предпринимателей

Название навыка	Количество упоминаний навыка
Коммуникация	11
Умение рисковать	9
Умение брать ответственность на себя	5
Предпринимательское мышление	4
Умение находить решение проблемы	3
Умение не сдаваться	3
Управление командой	3
Финансовая грамотность	3
Умение видеть картину целиком (стратегическое мышление)	3
Решительность	3
Реализация на практике	3
Проактивность	3

В результате проведения обоих исследований подтвердился тезис о том, что сегодня, в условиях отсутствия в научном сообществе консенсуса по вопросу об ожидаемых результатах обучения, необходимо боль-

ше исследований и методических разработок на эту тему. Такой вывод следует, во-первых, из высокой вариативности выявленных навыков и, во-вторых, из большого числа навыков, которые упоминаются по одному разу. Также можно заметить явный запрос на общие навыки, которые не получают достаточного внимания в рамках обучения, но отмечаются как необходимые самими предпринимателями. Запрос на общие навыки также поддерживается большим консенсусом, который существует в отношении общих навыков. Именно навыки общего человеческого капитала чаще всего упоминаются как на сайтах вузов, так и респондентами в ходе интервью. Это говорит о том, что в обучении предпринимательству важно уделять внимание общим навыкам наряду со специфическими.

2.3. Методические рекомендации по включению навыков как ожидаемых результатов обучения предпринимательству в вузах

В данном подразделе представлен перечень навыков (табл. 4), которые рекомендуется включать в качестве ожидаемых результатов обучения в программы и курсы по предпринимательству, основанный на объединении тех навыков, которые были обнаружены как наиболее часто указываемые на сайтах лучших вузов мира, а также тех навыков, которые предприниматели считают необходимыми для предпринимательской деятельности. В перечень попали те навыки, которые упоминаются в таблицах выше.

Таблица 4. Перечень навыков, рекомендуемых к включению в качестве ожидаемых результатов обучения в программы и курсы по предпринимательству

Название навыка	Описание навыка	Обнаружен в практике лучших вузов мира	Обнаружен в эмпирическом исследовании
Командная работа	Умение собирать команду, распределять задачи, учитывать мнение других сотрудников, умение выстраивать слаженную работу, умение мотивировать сотрудников и др.	Да	Да, но в другой формулировке (управление командой)

Продолжение табл. 4

Название навыка	**Описание навыка**	**Обнаружен в практике лучших вузов мира**	**Обнаружен в эмпирическом исследовании**
Коммуникация	Умение доносить свою точку зрения, умение слышать собеседника, умение договариваться, умение разрешать конфликты и др.	Да	Да
Управленческий/организаторский навык	Умение выстраивать рабочие процессы, умение распределять задачи, умение контролировать выполнение задач, умение составлять технические задания, умение оптимизировать процессы и проч.	Да	Да, но в другой формулировке (управление командой)
Критическое мышление	Умение подвергать полученную информацию сомнению, умение задавать вопросы, умение видеть недостатки/пробелы и проч.	Да	Нет
Презентация в письменной и устной форме	Умение публично выступать с представлением результатов своей работы / предложением идеи и т.д., умение письменно представлять результаты своей работы / предложение идеи, умение отстаивать свою точку зрения, умение аргументировать свою позицию и проч.	Да	Нет
Аналитический навык	Умение анализировать информацию и делать выводы на основе данных, умение находить взаимосвязи, умение интерпретировать данные и проч.	Да	Нет
Принятие решения / нахождение решения	Умение принимать решения, умение искать решение, включая нестандартные задачи и вызовы	Да	Да

Продолжение табл. 4

Название навыка	**Описание навыка**	**Обнаружен в практике лучших вузов мира**	**Обнаружен в эмпирическом исследовании**
проблем/ задач			
Лидерский навык	Умение вести за собой команду, умение мотивировать сотрудников, умение убедительно доносить свои идеи/мнение, умение брать ответственность за действия и их последствия, умение принимать решения и проч.	Да	Нет
Воспроизведение/ применение знаний из области предпринимательства и управления для любых сфер деятельности	Умение применить полученные знания в области предпринимательства на практике	Да	Нет
Планирование и тайм-менеджмент	Умение грамотно распределять задачи, умение соотносить силы, возможности и время для выполнения задачи, умение успевать делать задачи в срок и проч.	Да	Нет
Применение методов для открытия, пробы и оценки новых возможностей для бизнеса	Умение применять знания, как открыть бизнес, оценивать возможности для его роста и масштабирования	Да	Нет

Продолжение табл. 4

Название навыка	**Описание навыка**	**Обнаружен в практике лучших вузов мира**	**Обнаружен в эмпирическом исследовании**
Творческое мышление	Умение мыслить нестандартно, находить необычные креативные выходы для решения сложных ситуацией, подходить творчески к процессам в бизнесе (маркетинг, новые возможности и проч.)	Да	Нет
Владение инструментами диагностики бизнеса	Умения, позволяющие оценивать показатели бизнеса, его точки роста, проблемы и возможности	Да	Нет
Понимание и разработка различных проектов/ форм бизнес-моделей и условий для их развития	Умение создавать бизнесы, находить пути для их развития	Да	Нет
Работа с данными/информацией	Умение находить нужную информацию, умение оценивать информацию, умение анализировать качественную необходимую информацию и проч.	Да	Нет
Анализ рынка и анализ вторичных рыночных данных	Умение анализировать другие похожие бизнесы для формирования модели своего бизнеса, умение использовать данные о других бизнес-проектах для улучшения своего	Да	Нет
Генерация идей	Умение придумывать идеи для своего бизнеса, его развития, продвижения и проч.	Да	Нет

Продолжение табл. 4

Название навыка	**Описание навыка**	**Обнаружен в практике лучших вузов мира**	**Обнаружен в эмпирическом исследовании**
Анализ, развитие и контроль коммерческих функций компаний, финансовой информации / коммерциализация продукта	Умение анализировать и контролировать финансы в компании, умение придумывать, как коммерциализировать идею/разработки/проект	Да	Нет
Глобальное мышление	Умение мыслить масштабно, не загоняя себя в рамки	Да	Нет
Умение рисковать	Умение принимать рискованные решения и ответственность за них	Нет	Да
Умение брать ответственность на себя	Умение нести ответственность за свои действия и действия команды/проекта	Нет	Да
Предпринимательское мышление	Умение мыслить нестандартно, умение придумывать, как реализовать и заработать на реализации идеи/проекта	Нет	Да
Умение не сдаваться	Умение не опускать руки, особенно после неудач, и продолжать заниматься предпринимательством	Нет	Да
Финансовая грамотность	Умения и знания для принятия финансовых решений	Нет	Да
Умение видеть картину целиком (стратегическое мышление)	Умение понимать, как выстраиваются все процессы в бизнесе от идеи до конечной реализации	Нет	Да

Окончание табл. 4

Название навыка	**Описание навыка**	**Обнаружен в практике лучших вузов мира**	**Обнаружен в эмпирическом исследовании**
Решительность	Умение принимать решения, умение решаться на сложные, рискованные шаги	Нет	Да
Реализация на практике	Умение воплощать свои идеи, разработки в жизнь	Нет	Да
Проактивность	Умение инициировать и реализовывать действия, направленные на изменения структур или создание нового бизнеса, проекта и т.д.	Нет	Да

Раздел 3. Педагогические практики по развитию предпринимательства в вузах: международный и российский эмпирический опыт

3.1. Описание и анализ эффективности практик обучения предпринимательству через призму российской и зарубежной литературы и эмпирического исследования российского кейса обучения предпринимательству

В этом подразделе представлен анализ исследования педагогических практик в обучении предпринимательству, показавших свою эффективность как в научной литературе, так и в эмпирическом исследовании. На основании анализа будут рекомендованы практики, которые можно использовать как на полноценных программах, так и на отдельных курсах по предпринимательству.

В 2019 году в Лаборатории исследований человеческого потенциала и образования Института образования было проведено исследование, позволившее выявить наиболее эффективные практики по развитию предпринимательства среди студентов. Важно уточнить, что все практики пользуются поддержкой университетов, и это можно интерпретировать как прямой вклад вузов в развитие студенческого предпринимательства и агентности[10]. Практики для этого раздела отобраны на основании анализа научной литературы (91 научная статья), опроса преподавателей (48 человек), интервью преподавателей курса (12 интервью) и экспертов (5 интервью) [Сорокин, 2020*б*] по технологическому предпринимательству.

Учебный курс «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство» был разработан АО «РВК» в 2017 году совместно с Санкт-Петербургским национальным исследовательским университетом информационных технологий, механики и оптики (Университет ИТМО) и

[10] Исследование практик проводилось в ходе анализа курса АО «РВК» «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство».

Московским государственным университетом имени М.В. Ломоносова (МГУ имени М. В. Ломоносова). Задача курса РВК — формирование у студентов комплекса теоретических знаний и практических навыков в сфере экономики, технологического предпринимательства и управления инновационными проектами. Студентов обучают работе в команде, процессу формирования стартапа и выводу высокотехнологичного продукта на рынок. Отличительной чертой программы является то, что она построена на новых педагогических технологиях и совместной проектной работе студентов, преподавателей и внешних экспертов. По данным на 2019 год, учебный курс «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство» преподавался в 50 университетах Российской Федерации, расположенных в 32 субъектах России. В осеннем семестре 2018 году курс прослушали более 4800 студентов, на начало весеннего семестра 2019 года в обучающих семинарах для преподавателей курса приняли участие более 100 преподавателей.

Анализ научной литературы показал, что обучение студентов предпринимательству — это эффективный инструмент для развития предпринимательских инициатив среди молодежи. Более того, можно констатировать, что международное экспертное и научное сообщество убеждено в положительном эффекте программ обучения предпринимательству. Соответственно, вопрос состоит не в том, эффективно ли в принципе обучать предпринимательству студентов, а в том, как это делать максимально эффективно. Например, работа иностранных коллег «Examining the Formation of Human Capital in Entrepreneurship: A Meta-Analysis of Entrepreneurship Education Outcomes» [Martin et al., 2013] анализирует результаты 42 сведенных в одну базу исследований и делает вывод о позитивном влиянии курсов на успешность студентов.

Индикаторы эффективности в изученных источниках достаточно сильно варьируются. Один из примеров — исследование «Efficiency of Teaching and Learning Methods for Development of Learner Entrepreneurship» [Ruškytė, Navickas, 2016]. Наиболее успешные с точки зрения обучения предпринимательству преподавательские методы выявлялись посредством анкетирования преподавателей и учащихся (участвующих в курсе обучения предпринимательства), которым предлагалось проранжировать используемые методики. В результате было установлено, что наиболее эффективными являются активные методы обучения, такие как дискуссия и решение бизнес-задач, а не традиционные вроде лекций; кроме

того, учащимися в числе наиболее эффективных методов были названы объяснение, повествование и иллюстрирование, а также самостоятельное обучение, обучение в группах и командное обучение, взаимное обучение (кого-то другого либо коллег).

Как показали исследования с экспериментальным дизайном (проанализированные в Докладе Всемирного банка 2014 года), курсы по предпринимательству в целом положительно связаны с результатами студентов: те из них, которые проходили соответствующее обучение, на 11% чаще остальных имеют собственный бизнес после окончания учебы (Доклад Всемирного банка, 2014, с. 75) [Valerio et al., 2014].

Один из наиболее важных выводов состоит в том, что эффективность обучения предпринимательству зависит больше от формата проведения занятий, нежели от их содержания [Aadland, Aaboen, 2018]. Представляется, что это не просто особенность обучения предпринимательству, но и вызов современности. Можно обеспечить студентов всеми необходимыми знаниями о предпринимательстве: основами финансовой грамотности, маркетинга, пиара и т.д., но при этом результаты будут плохие. Формат занятий обеспечивает интенсивность усвоения знаний и качество запоминания материала. Если преподаватель просто прочтет лекцию, она вряд ли будет усвоена хорошо. Но если часть информации будет даваться в виде лекции, а закрепляться она будет в виде ролевой бизнес-игры, то материал усвоится значительно лучше [Adorjan, Matturro, 2017; Halberstadt et al., 2019]. Это происходит за счет усиления вовлеченности студента вследствие его активной позиции в обучении [Vaicekauskaite, Valackiene, 2018].

В традиционных формах образования, таких как лекции, студент находится в пассивной позиции: он должен только слушать. При этом нет гарантии, что студент не только услышал, но и понял материал. Если же на занятии требуется проверить знания на практике, то студент становится в активную позицию, ему нужно применять знания на практике «здесь и сейчас», что обеспечивает лучшее усвоение материала. Таким образом, интерактивный способ занятия, предполагающий физическую и мыслительную вовлеченность студента, лучше подходит для усвоения знаний. В случае же с образованием в сфере предпринимательства это положение становится еще более актуальным, поскольку бизнес — это в первую очередь практика, а не теория, и образование здесь должно строиться на опыте — своем и/или чужом [Ruškytė, Navickas, 2017].

Итак, самым главным аспектом обучения оказывается практика, причем студенту важно опираться не только на знания кейсов, на позитивный и негативный опыт успешных бизнесменов, но и на собственный опыт. Есть общепринятые правила успеха предпринимателя (например, принципы расчета прибыли, без которой бизнес будет убыточным и может закрыться), но нет четко намеченного пути, по которому должен идти каждый, кто хочет стать успешным предпринимателем. Поэтому особенно важно получать свой собственный опыт и выстраивать свою дорогу в сфере предпринимательства. Исходя из этого, основной частью обучения студентов предпринимательству является проектная деятельность, которая относится к нетрадиционным способам обучения [Dal et al., 2016]. Под проектной деятельностью понимается поэтапная разработка собственного проекта или продукта с выстраиванием таймлайна работы над проектом, анализом рынка, учетом возможных рисков и издержек проекта, а также учетом затраченных финансов. В этом заключается еще одна особенность обучения предпринимательству: здесь студент бóльшую часть обучения проводит самостоятельно, без предписанного плана в учебниках. Он учится на активном собственном опыте, в офлайн-формате, а не только сидя на занятиях в университете.

Большая роль в обучении предпринимательству принадлежит практикумам на базе компаний. Вхождение в бизнес-среду важно, потому что это, во-первых, возможность завести новые контакты, найти потенциальных инвесторов, а во-вторых, — применить знания на практике. Эффективнее всего вхождение студентов в бизнес-среду происходит при прохождении стажировки у других предпринимателей, а также при получении консультаций и мастер-классов от успешных бизнесменов [Широкова и др., 2015]. Стажировка или практика у действующих предпринимателей, когда студенты смотрят на реальные бизнес-процессы изнутри, позволяет им учиться в 2 раза быстрее. При этом студент получает не только свой собственный опыт, но и узнает на деле, как может выстраиваться бизнес [Jiang, Sun, 2015]. Это обеспечивает получение более объемного опыта и знаний о дополнительных путях решения возникающих проблем для будущего предпринимателя.

Помимо стажировки в компаниях, навыков предпринимательства, механизмов, которые позволят студенту стать успешным бизнесменом, важно также специальное научное знание в той сфере, в которой студент собирается построить бизнес [Halberstadt et al., 2019]. Если речь идет о

технологическом, инженерном бизнесе, то повысить результаты обучения помогут мастер-классы или стажировки в соответствующих научных центрах и лабораториях. Лучший способ получить это знание — стажировки в соответствующих лабораториях или компаниях, которые позволят глубже проникнуть в сферу, либо занятия в формате мастер-классов с приглашенными предпринимателями. Идеальная ситуация, когда студенту удается пройти практику или стажировку в компании, ведущей бизнес и исследования именно в той сфере, в которой он сам планирует реализоваться.

Наряду с анализом литературы нами было проведено эмпирическое исследование, основанное на интервью с 12 преподавателями курса по технологическому предпринимательству РВК, на пяти интервью с экспертами в области обучения предпринимательству, а также на опросе, в котором приняли участие 48 респондентов (полностью анкету заполнили 32 из них).

По результатам исследования, самыми эффективными для развития предпринимательских способностей студентов преподаватели считают следующие практики: «мозговой штурм» (30 ответов), конкурсы между студентами на лучший продукт (28 ответов) и командную работу (27 ответов). Пассивные традиционные практики (чтение лекций) не пользуются популярностью у преподавателей (их отмечают не более трех преподавателей). То есть преподаватели как минимум «на бумаге» понимают важность нетрадиционных, более активных форматов работы.

В результатах опроса десять респондентов не указали вариант ответа «командная работа» как наиболее эффективную практику, и почти все (а именно восемь человек) говорят о том, что их студенты не подали заявки в фонды поддержки студенческого предпринимательства. Как показали интервью, преподавателю командная форма работы может казаться настолько естественной, что он ее не воспринимает как особую практику.

Преподаватели считают командообразование неотъемлемой частью курса. Формируя команды, студенты объединяют свои лучшие навыки и качества, поэтому, по мнению педагогов, работа со сверстниками очень продуктивна. Таким образом, имеющиеся данные позволяют рекомендовать преподавателям использовать практики обучения, предполагающие командные формы работы. Эксперты в сфере предпринимательства также выделяют командную работу как наиболее эффективную, в том числе как соответствующий навык у студентов. По мнению экспертов,

правильно разделять роли в команде в соответствии с сильными сторонами студентов, когда каждый член команды выполняет ту роль, которая подходит ему больше всего.

Также в эмпирическом исследовании отмечается эффективность практик взаимодействия с бизнесом во время обучения предпринимательству. Из 32 респондентов сотрудничали с бизнесом в рамках курса более половины (а именно 17 человек); из них 10 респондентов отметили, что их студенты подали заявки. Примерно половина респондентов (а именно 15 человек) — это те преподаватели, которые не сотрудничали с бизнесом, и бóльшая часть этой половины (а именно 11 человек) говорят о том, что их студенты не подали заявки в фонды по поддержке предпринимательства. Из представленных данных мы можем сделать вывод о том, что сотрудничество преподавателя с бизнесом в ходе курса может повысить результаты студентов.

Анализ интервью показал, что преподаватели действительно считают привлечение бизнеса положительным фактором для усиления мотивации студентов и повышения качества проектов на выходе. Эксперты обнаруживают солидарность в этом вопросе с преподавателями, указывая, однако, на серьезные проблемы с привлечением компаний, даже в ведущие вузы. Один из барьеров, отмеченных преподавателями, связан с временем, которое требуется на работу с бизнес-средой и которого не всегда хватает.

Обучение технологическому предпринимательству предполагает занятия практикой и взаимодействие с реальной средой бизнеса. Преподаватели и эксперты убеждены в том, что посещение лекций действующих предпринимателей и общение с ними способствуют формированию комплексного понимания концепции технологического предпринимательства. Из данных также можно сделать вывод о том, что сотрудничество преподавателя с бизнесом в форме конкретных бизнес-задач или кейсов может повысить результаты студентов, которые для нас выражаются в количестве поданных заявок в фонды. Отметим, что в интервью преподаватели отдают предпочтение сотрудничеству в формате решения задач от представителей бизнеса, то есть встречам и получению заданий от профессионального сообщества. Задания, связанные с бизнес-средой, позволяют студентам приблизиться к реальному предпринимательству и перейти от теории к практике.

Повышение результатов студентов в виде увеличения количества поданных заявок в фонды может быть связано с тем, что качество мате-

риала, который доносит предприниматель до студентов, вне зависимости от формата занятий, намного выше в сравнении с традиционными учебными лекциями. Действующие предприниматели могут поделиться ценными советами и ноу-хау в той или иной области, описать реальное положение дел в бизнесе, дать оценку задумке или проекту студента. Поэтому предпочтение, которое в интервью преподаватели отдают сотрудничеству с приглашенными представителями бизнеса, видится закономерным.

3.2. Методические рекомендации по использованию педагогических практик для развития студенческого предпринимательства в вузах

В данном подразделе представлены те практики, которые рекомендуются к использованию при обучении предпринимательству. Все выявленные практики показали свою эффективность в исследованиях в научной литературе и нашем эмпирическом исследовании (табл. 5).

Таблица 5. Лучшие российские и международные практики обучения предпринимательству

№	Название практики	Краткое описание	Пример из литературы	Эффективность показана в нашем эмпирическом исследовании*	Комментарий
1	Взаимодействие на занятии в виде групповой рефлексии в формате командной работы	Студенты дискутируют по поводу полученного опыта, знаний, что стимулирует взаимное обучение	[Adorjan, Matturro, 2017; Seikkula-Leino et al., 2015; Weiming et al., 2016; Vaicekauskaite, Valackiene, 2018; Halberstadt et al., 2019;	Да	Это помогает научиться определять сильные и слабые стороны членов команды, понять и раскрыть потенциал каждого

Продолжение табл. 5

№	Название практики	Краткое описание	Пример из литературы	Эффективность показана в нашем эмпирическом исследовании*	Комментарий
			Чепуренко, 2017; Sirelkhatim, Gangi, 2015; Рубин, 2016]		
2	«Мозговой штурм»	Студенты совместно и спонтанно придумывают проекты/идеи или подсказывают однокурсникам идеи	Нет	Да	Использование знаний и опыта других студентов и преподавателя позволяет увидеть сильные и слабые стороны разных идей
3	Публичное представление своего проекта перед группой	Студент презентует промежуточные результаты своей работы перед студентами и преподавателем	Нет	Нет	Это помогает увидеть слабые стороны своего и чужого проекта, а также выявить наиболее удачные аспекты своего продукта/проекта для презентации перед потенциальными инвесторами

Продолжение табл. 5

№	Название практики	Краткое описание	Пример из литературы	Эффективность показана в нашем эмпирическом исследовании*	Комментарий
4	Распределение ролей (ролевая игра)	Студенты распределяются на роли: кто-то становится исполнителем, кто-то заказчиком, кто-то инвестором и т.д.	Нет	Нет	Это позволяет взглянуть с разных сторон на проект и учесть все недочеты в своем будущем бизнесе
5	Выступления и консультации приглашенных лекторов-предпринимателей	Студенты слушают лекции предпринимателей, делящихся реальным опытом	[Wu, Chen, 2019; Mahalakshmi et al., 2018]	Да	Это позволяет интегрировать обучение в повседневность, укрепляет социальные связи студентов с бизнес-сообществом
6	Проектная работа	Под проектной деятельностью понимается поэтапная разработка собственного проекта или продукта	[Dal et al., 2016; Santoso, 2023]	Да	Проектная работа помогает на практике научиться всем необходимым навыкам и знаниям, необходимым

Продолжение табл. 5

№	Название практики	Краткое описание	Пример из литературы	Эффективность показана в нашем эмпирическом исследовании*	Комментарий
		с выстраиванием таймлайна работы над проектом, анализом рынка, учетом возможных рисков и издержек проекта, а также учетом затраченных финансов			в предпринимательской деятельности
7	Практика на базе успешных компаний	Формат, где студент получает опыт в реальном бизнесе, проходя стажировку в успешной компании	[Широкова и др., 2015; Jiang, Sun, 2015]	Нет	Практика позволяет перенимать опыт напрямую у успешных предпринимателей
8	Сотрудничество с научными лабораториями, технопарками и другими	Данная практика полезна для развития технологического	[Halberstadt et al., 2019]	Нет	Практика позволяет получить доступ к оборудованию и научным разработкам,

Продолжение табл. 5

№	Название практики	Краткое описание	Пример из литературы	Эффективность показана в нашем эмпирическом исследовании*	Комментарий
	площадками для технологических научных разработок	предпринимательства, поскольку позволяет напрямую перенимать опыт в разработке технологий, а также получать доступ к оборудованию			необходимым при развитии технологического предпринимательского проекта
9	Конкурсы студентов (например, на лучший бизнес-план, прототип, стратегию продвижения и т.д.)	Конкурс предполагает соревнование за денежный или иной приз и предполагает требования к разным стадиям развития проекта	Нет	Да	Конкурс позволяет продвинуть свой проект или продукт, что особенно полезно студентам, которые уже находятся в стадии развития своего проекта
10	Решение бизнес-кейсов	Практика предполагает	[Shepherd, 2004; Samwel Mwasalwiba, 2010;	Да	Решение заданий позволяет

Окончание табл. 5

№	Название практики	Краткое описание	Пример из литературы	Эффективность показана в нашем эмпирическом исследовании*	Комментарий
		решение реальных задач, связанных с бизнесом (реальным и актуальным или теоретическими кейсами)	Zeng, Honig, 2016]		студентам попробовать себя в решении реальных задач, для того чтобы примерить на себя роль предпринимателя

* В таблице в этом столбце указаны те практики, которые преподаватели курсов по предпринимательству отмечают как эффективные.

Остановимся подробнее на описании каждой из рекомендованных практик.

Взаимодействие на занятии в виде групповой рефлексии в формате командной работы[11]

Коллективная рефлексия может проводиться как по реальным проектам студентов, которые они развивают, так и по предложенным в рамках учебы или стажировки. Например, рефлексия может быть частью разработки творческого задания, где студенты могут узнать о предприятии в режиме реального времени. Приводим пример из реальной практики.

Студентам, разбившимся на небольшие группы (примерно по шесть человек), было предложено получить прибыль с максимальным начальным капиталом в размере 5 долларов США. Оценивалась степень прибыли и креативности, и студенты представляли свои проекты однокурсникам. Размышления студентов о результатах были сосредоточены

[11] [*Jones*, 2010, p. 500–513].

на вкладе их коллективного ресурса. Многим группам удалось довести прибыль до 500 долларов, и их успех, о котором они рассказали своим однокурсникам с помощью описания профиля ресурсов, вдохновил другие группы задуматься о том, как наилучшим образом применить свои собственные коллективные профили ресурсов.

Напротив, требование к студентам составить бизнес-план для реализации идеи, которую они, скорее всего, никогда не реализуют, не привело к повышению осознания важности ресурсного профиля студентов для их будущего успеха.

Вместо завершения процесса составления бизнес-плана в стандартном формате студентам предлагается подумать об условиях, при которых они могли бы создавать и извлекать выгоду, а также о том, на какой основе у конечных пользователей могут возникнуть веские причины для приобретения продукта/услуги. Также учитываются условия, при которых ценность не могла быть создана и/или зафиксирована.

«Мозговой штурм»

Метод мозгового штурма предполагает групповую дискуссию, в которой сразу несколько человек обсуждают свои идеи и предложения по любому вопросу. Такая практика позволяет оценить проблему/идею максимально всесторонне, со всех возможных точек зрения. Здесь мы приводим в качестве примера технику мозгового штурма SCAMPER [Farrokhnia et al., 2023].

Техника базируется на обсуждении применения следующих действий и предложений: заменять (например, материал в продукте), комбинировать (например, использовать некоторые элементы из других идей и создавать новую идею), адаптировать (то есть изменять что-то известное), модифицировать (то есть улучшать предыдущие идеи с помощью инструментов), использовать (то есть применять объекты для незапланированных целей), устранять (то есть удалять предметы для творческого решения проблемы), переставлять или переворачивать (например, применять ножницы для левой руки). Техника может использоваться при придумывании и разработке бизнес-идей.

Публичное представление своего проекта перед группой

Представление своего предпринимательского проекта на любой стадии будет полезной практикой, поскольку, во-первых, позволяет студенту

зафиксировать и самому обдумать пройденные этапы, во-вторых, получить взгляд со стороны и использовать обратную связь во благо проекта.

Одним из форматов презентаций, который рекомендуется использовать, являются питчи — короткие презентации на 1–3 минуты. Вот правила для успешного питч-выступления [Komulainen et al., 2020, p. 214–235].

Введение: у вас есть 10 секунд, чтобы заинтересовать свою аудиторию.

Представление: кратко о себе — не более трех предложений.

Проблема: описать проблему, которую вы решаете, и назвать тех, для кого вы ее решаете.

Решение: неоспоримые преимущества вашего решения как продукта — 30 секунд, одна ключевая фраза.

Рынок: доказательство того, что ваши клиенты нуждаются в вашем продукте и любят его.

Деньги: сколько денег вы заработаете и сколько вам нужно.

Команда: у вашей команды есть необходимый опыт и экспертиза — это не можете быть только вы.

График: этапы, фактические данные, планы, надежды.

Вопросы и ответы аудитории.

Распределение ролей (ролевая игра)

Ролевая игра по обучению предпринимательству предполагает коллективный игровой процесс, в котором каждый студент играет роль одного из участников предпринимательской деятельности. Это могут быть основатели проекта, инвесторы, подрядчики и т.д. Далее даны описания и названия нескольких онлайн-версий игр, которые могут использоваться на программах и курсах обучения предпринимательству.

1. Interpretive Solutions [Fox et al., 2018, p. 61–89] предлагает хорошо известный и широко используемый набор симуляторов, ориентированных на розничное предпринимательство. Ключевые области обучения включают стратегию, анализ, маркетинг, бухгалтерский учет и другие аспекты ведения малого бизнеса. Эта симуляция, основанная на раундах, позволяет преподавателям освещать важные темы в конце каждого раунда, в котором участвуют студенты. Игроки берут на себя роль основателей, и в конце игры побеждает команда с наибольшим чистым доходом.

2. GoVenture проводит две игры, ориентированные на предпринимателей: GoVenture World и GoVenture Entrepreneur. GoVenture World позволяет

игрокам принимать предпринимательские решения по различным вопросам при открытии бизнеса; игроки управляют этим бизнесом в среде, где другие компании контролируются другими игроками в режиме реального времени. Затронутые темы включают управление бизнесом, стратегию, планирование, коммуникацию, маркетинг и многое другое. Игроки выступают в роли основателей, однако могут быть и инвесторами. Это бесплатная многопользовательская ролевая онлайн-игра с открытым исходом. Программа GoVenture Entrepreneur позволяет игрокам принимать пошаговые решения по управлению розничным магазином. Затронутые темы включают стратегию, планирование, маркетинг, а также некоторые личные решения, которые должны принимать предприниматели. Игроки выступают в роли основателей; за участие в игре взимается плата с каждого учащегося.

3. SimVenture Classic представляет собой бизнес-симулятор, который включает элементы стартапа как часть игрового процесса. Игроки берут на себя роль менеджера и соревнуются с компьютерами, принимая тактические решения по открытию бизнеса. В эту игру также могут быть добавлены пользовательские сценарии, разработанные преподавателями для лучшего соответствия содержанию курса.

Entrepreneurship Simulation: The Startup Game — это компьютерная и реальная игра, разработанная для того, чтобы помочь студентам понять процесс создания стартапа с помощью различных ограниченных ролей. Игроки могут взять на себя роль основателя, финансиста или сотрудника, пытаясь запустить свой бизнес с нуля. Игроки получают инвестиции от игроков-инвесторов, нанимают игроков-сотрудников и конкурируют с другими основателями и их компаниями.

Выступления приглашенных лекторов-предпринимателей и консультации

Рассмотрим примеры реализации практики.

Первая лекция (сессия) [Wu, Chen, 2019, p. 1016] посвящена обсуждению предпринимательских рисков и концепций предпринимательства с целью дать студентам понимание того, что предпринимательство требует не только технических навыков, но и инноваций, креативности и практической осуществимости.

Вторая лекция включает рекомендации по позиционированию продукта. Студенты учатся анализировать целевой рынок продукта, его преимущества, спрос и делать расчет прибыли.

Третья лекция посвящена финансированию стартапов и в основном касается презентации, финансирования и концепций венчурного капитала, а также обучения студентов тому, как получить средства для стартапа путем сбора или венчурных инвестиций.

В консультациях спикеры могут освещать темы, необходимые студентам для овладения практическими предпринимательскими навыками и умениями: продукт, его позиционирование на рынке и преимущества, роль каждого члена в команде и т.д. Практический компонент позволит студенту лучше освоить материал и более успешно применить полученные знания и навыки при построении собственного бизнеса.

Проектная работа

Эта практика включает полноценный цикл работы над проектом: от разработки его идеи до реализации проекта. Практика может быть результатом образовательного курса или программы обучения (в зависимости от продолжительности образовательного процесса меняется время, отведенное на каждый этап проектной деятельности). Подобный формат обучения базируется на умении распознавать возможности и разрабатывать идеи, которые затем будут реализованы при составлении бизнес-планов. Бизнес-план составляется на основе предпринимательской идеи, выявленной после оценки возможностей. Бизнес-план включает следующие обязательные разделы: резюме компании, характеристика товаров или услуг, анализ рынка сбыта, анализ конкурентного предложения, маркетинговый и производственный план, наличие финансовых ресурсов, оценка рисков и наличие предпринимательской команды. После прохождения валидизации бизнес-плана с наставниками проекта начинается разработка продукта (это может быть приложение, товар и т.д.), а затем происходят и первые продажи [Santoso et al., 2023].

Эта практика имеет ряд ограничений и нечасто применяется в образовательном процессе в полном цикле [Ibid.]. Первая трудность состоит в том, что для реализации полноценного проекта требуется формирование многих навыков: работы в команде, разработки бизнес-плана и т.д. Второе ограничение связано с ресурсами: не каждое образовательное заведение обеспечивает возможность получения стартового капитала (например, в результате победы в конкурсе) на реализацию проекта.

Третье ограничение — низкая выживаемость проектов, что связано с нехваткой опыта у студентов-предпринимателей или с изначально неверным выбором предпринимательской возможности. Четвертое ограничение вытекает из нехватки опыта и ресурсов, но именно на стадии разработки продукта возникают одни из самых больших трудностей.

Практика на базе успешных компаний

Эта практика предполагает работу в действующей компании, которая может быть схожей с той, которую хочет создать студент. Здесь возможны два формата вовлеченности: 1) знакомство с реальным бизнесом для формирования общего представления; 2) работа над реализацией бизнес-задачи компании [Bernhardt et al., 2017, p. 180].

Пример реализации практики: студентам была предоставлена возможность провести углубленное изучение практик работы компании в области устойчивого развития. Студенты анализировали среднюю и крупную компании, изучив их стратегии. Анализ проводился в группах по пять человек на основе кабинетных исследований и как минимум одного интервью с генеральным директором компании. Цель практики состояла в формировании понимания работы в области устойчивого бизнеса и улучшения аналитических навыков студентов. Каждый год в мероприятии принимают участие компании из разных секторов, что позволяет студентам максимально использовать совокупный опыт обучения. Перед собеседованием студенческие группы создают аналитический документ (проводят консалтинг) с помощью серии семинаров и лекций. После собеседования с компанией студенческие группы готовят письменный отчет на основе проведенного консалтинга. Компании получают обратную связь через презентацию от группы и/или путем получения доступа к письменному отчету [Bernhardt et al., 2017].

Формат практики также предполагает временную работу в компании и решение задач; это может быть, например, работа в корпоративном предпринимательстве. Практика в компании позволяет в сжатые сроки понять, как работает бизнес, посмотреть на работу действующих предпринимателей и попробовать себя в качестве начинающего предпринимателя. Среди недостатков данного формата можно назвать разрозненность знаний всех участников курса, отсутствие строгого формата обучения и образовательных результатов.

Сотрудничество с научными лабораториями, технопарками и другими площадками для технологических научных разработок

Обучение на базе специализированных научных лабораторий или технопарков довольно редкая практика, встречающаяся в вузах, где есть программы обучения технологическому предпринимательству. Кроме того, такая практика чаще реализуется при наличии одобренной на питч-сессиях бизнес-идеи. Тем не менее подобное обучение эффективно, поскольку представляет собой инкубацию технологий [Wijaya et al., 2016].

Процесс начинается с научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). После получения первичного образца проходит прототипирование, а затем проводится окончательное тестирование продукта и, в случае успешности, его дальнейшая сертификация [Ibid.].

Однако зачастую студенты не участвуют во всех этапах создания продукта, а доходят до стадии создания прототипа. Во многом это обусловлено сложностью реализации подобного обучения, а также необходимостью наличия продукта именно технологического предпринимательства.

Конкурсы студентов (например, на лучший бизнес-план, прототип, стратегию продвижения и т.д.)

В данном случае неважно, как именно организовывать практику конкурсов, поскольку самым важным аспектом здесь является соревновательный, который и делает эту практику эффективной [Brentnall et al., 2018]. Соревнования являются средством, которое побуждает будущих предпринимателей проявлять максимум своих способностей, а сама природа конкуренции влияет на обучение и результаты. Конкурсы бизнес-планирования помогают реализовать предпринимательские идеи и амбиции, при этом элементы соревнования используются для достижения лучших результатов обучения. Сам конкурс также важен, поскольку позволяет набирать судей из бизнес-сообщества, органов управления образованием, из числа местных политиков, которые помогают заручиться поддержкой проекта.

Соревнования также можно рассматривать как метод оценивания и педагогический подход. Оценивание достигается за счет критики и оценок, предоставляемых предпринимателями, сопоставления результатов

с результатами сверстников и итоговой оценки результатов участия в конкурсах и презентациях.

Решение бизнес-кейсов

Эта практика обучения предпринимательству является популярной, поскольку позволяет представить себя в роли потенциального предпринимателя и найти решение, которое позволит компании выйти на новый уровень: продать малый бизнес и стать частью корпорации, найти новый рынок сбыта и т.д. Сопровождать такое обучение должен ментор, наставник, который поможет реализовать разбор кейса. Формат обучения выстраивается следующим образом: студенту или группе студентов дается аннотация бизнес-кейса (объемом 1–4 страницы), после решения кейса проходит защита, затем презентация решения бизнес-кейса [Jones et al., 2013].

Далее представлены варианты аннотаций для решения кейса (объемы кейсов велики, поэтому мы приводим только аннотации).

«Компания, выбравшая стратегию быстрого роста за счет технологических инноваций, рано или поздно оказывается перед выбором: продолжать столь же стремительный бег, концентрируясь на прорывных нововведениях, или диверсифицировать риски, осваиваясь в менее инновационных секторах, снижая R&D-активность, темпы роста и общую норму прибыли. Кейс показывает, как технологическая газель оказывается в такой ситуации и предлагает читателю сделать стратегический выбор вместе с топ-менеджментом компании», бизнес-кейс Д.С. Медовникова — Высшая школа бизнеса НИУ ВШЭ, «Когда газели замедлили бег? Кейс ГК “ССТ”»[12].

«Столкнувшись с ограничениями развития на внутреннем рынке, компания СТАЛАР решила выходить на экспорт с помощью создания полноценной зарубежной компании. Площадку начали искать среди стран Балтии, каждая из которых обладает своими преимуществами и недостатками. Правильную ли экспортную стратегию выбрала СТАЛАР, и какая из балтийских стран лучше всего подходит на роль площадки?», бизнес-кейс А.А. Лихачева — Высшая школа бизнеса НИУ ВШЭ, «Окно в Европу для русского станка: кейс компании СТАЛАР»[13].

[12] Коллекция бизнес-кейсов Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ. https://gsb.hse.ru/csc/collection/ (дата обращения: 24.10.2024).

[13] Там же.

Раздел 4. Инфраструктура поддержки предпринимательства в вузах как фактор успеха в обучении предпринимательству

В этом разделе представлена исследовательская база, на основании которой предложены методические рекомендации по выстраиванию предпринимательской инфраструктуры вузов. Было выделено пять инфраструктурных элементов, которые, во-первых, показали свою эффективность в обучении предпринимательству в научной литературе, во-вторых, подтвердили эффективность на эмпирической базе. Среди наиболее эффективных элементов рассмотрены: образовательные возможности, бизнес-инкубаторы, акселераторы, финансовая поддержка и стартап-студии. В разделе представлены результаты анализа информации на сайтах 48 российских вузов и научной мировой литературы, куда вошли 37 научных статей, посвященных вопросам инфраструктуры поддержки предпринимательства[14]. В первую очередь данные показывают, насколько активны и открыты российские вузы в области информирования о возможностях и результатах работы своей предпринимательской инфраструктуры. Информация на сайтах вузов является важным фактором в привлечении студентов в предпринимательскую инфраструктуру вуза и в предпринимательство в целом. Как правило, информационная открытость вуза позволяет говорить о его более развитой инфраструктуре.

В нашем методическом пособии представлен анализ тех инфраструктурных элементов, которые являются основными не только в формировании предпринимательских навыков, но и — в более широком смысле — в развитии студенческого предпринимательства в целом (с учетом мирового опыта).

Далее будут представлены результаты анализа следующих инфраструктурных элементов:

[14] В 2022 году было проведено исследование, посвященное изучению российской инфраструктуры вузов с точки зрения развития студенческого предпринимательства в рамках проекта НЦМУ «Человеческий потенциал: эффекты и отдача от образования». Результаты исследования были опубликованы в 2023 году в рамках серии «Современная аналитика образования», издаваемой НИУ ВШЭ.

1) образовательный компонент обучения предпринимательству;
2) бизнес-инкубаторы;
3) акселераторы;
4) финансовые инструменты поддержки;
5) стартап-студии.

Рекомендации подготовлены на основании исследования, для которого были отобраны российские вузы, гарантированно заинтересованные в обучении предпринимательству, что дополнительно валидизирует выводы о степени развитости университетской предпринимательской инфраструктуры. Так, были отобраны вузы из числа участников масштабной программы «Стартап как диплом», осуществляемой с 2017 года. По официальным данным, эта программа охватывает 48 вузов [Стогний, 2020]. В рамках программы студенты в качестве выпускной работы в вузе могут защищать не научную работу, а свой предпринимательский проект. В исследование были включены все 48 вузов, в том числе все кампусы Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Поскольку каждый кампус рассматривался как отдельный вуз, в итоге получилась 51 единица анализа. Анализ официальных сайтов вузов проводился вручную по каждому инфраструктурному элементу. Полностью результаты исследования отражены в публикации [Сорокин и др., 2023]. В нашем методическом материале представлено описание основных инфраструктурных элементов с точки зрения их позиционирования в мировом научном дискурсе: образовательные программы и курсы [Slavtchev et al., 2012; Henry, Lewis, 2018]; бизнес-инкубаторы [Salem, 2014]; акселераторы [Cohen et al., 2019]; финансовые инструменты поддержки [Morris et al., 2013]; конкурсы [Stolz, 2022]; стартап-студии [Lawrence et al., 2019].

4.1. Образовательные возможности

В данном подразделе рассмотрены образовательные возможности, которые показали себя эффективными с точки зрения развития предпринимательства в вузе. Под образовательными возможностями понимаются программы и курсы, направленные на обучение предпринимательству. Важно отметить, что подразумевается обучение именно предпринимательству напрямую, а не через смежные сферы, как экономика, менеджмент и др.

Программы обучения предпринимательству основаны на предположении, что предпринимательские намерения и навыки можно сформировать [Peterman, Kennedy, 2003; Pittaway, Cope, 2007]. Обучение предпринимательству рассматривается как область растущего интереса, а также как важный механизм, имеющий явный эффект в отношении намерений студентов заняться предпринимательской деятельностью и начать собственное дело [Slavtchev et al., 2012; Henry, Lewis, 2018]. Эффективность обучения предпринимательству и его необходимость давно признаны общим фактом, что также проявляется в декларируемой политике. Например, Европейская комиссия признает предпринимательское образование как средство содействия экономическому развитию и стремится поощрять предпринимательство среди студентов и преподавателей[15].

В образовательном блоке подразумеваются программы и курсы обучения предпринимательству как входящие в обязательную часть обучения, так и имеющие факультативный характер (табл. 6).

Таблица 6. Распределение индикаторов обучения предпринимательству по вузам*

№	Индикатор обучения предпринимательству, имеющийся в университете	Вузы, где удалось собрать информацию**	
		Кол-во, ед.	Доля, %
1	Реализуется минимум одна связанная с предпринимательством программа бакалавриата/магистратуры, в названии которой используются слова, например, «бизнес», «инновации», а слово «предпринимательство» не используется	39	76,5
2	Реализуется минимум один обязательный курс/дисциплина по предпринимательству	30	58,8
3	Реализуется минимум один курс по предпринимательству по выбору	29	56,9
4	Реализуется минимум одна программа бакалавриата/магистратуры по предпринимательству	19	37,2

[15] European Commission. Entrepreneurship in Higher Education, Especially within Non-Business Studies. Final report of the expert group. 2008.

Окончание табл. 6

№	Индикатор обучения предпринимательству, имеющийся в университете	Вузы, где удалось собрать информацию**	
		Кол-во, ед.	Доля, %
5	Действуют открытые курсы вуза по предпринимательству для всех категорий населения (на Coursera/Stepik и т.д.)	9	17,6
6	Число студентов, прошедших обучение предпринимательству	2 — есть данные об окончивших программы, связанные с обучением предпринимательству	3,9

* Индикаторы представлены в порядке убывания информации по ним.
** Выборка составила 51 вуз.

Описательный анализ показал, что обучение предпринимательству через программы является наиболее популярной мерой его развития (39 вузов из 51). О заинтересованности вузов в обучении предпринимательству говорит тот факт, что все вузы выборки реализуют хотя бы один курс или программу соответствующего направления. При этом важно уточнить, что хотя эти программы и не имеют в названии слово «предпринимательство», их содержание включает обучение предпринимательской деятельности. Программы, имеющие в названии слово «предпринимательство», есть в 19 университетах. Это может говорить о том, что, во-первых, чистая предпринимательская деятельность, вероятно, не является общепринятой и привлекательной для студентов, а во-вторых, что название, включающее слово «бизнес», может считываться как более понятное для потенциальных студентов.

Примерно одинаково часто встречаются отдельные курсы по предпринимательству — в числе как обязательных дисциплин (30 вузов), так и факультативных (29 вузов). Открытые курсы по предпринимательству являются наименее распространенным форматом в вузах (9 вузов), что может быть связано с молодой культурой обучения предпринимательству в России в целом. Результаты обучения практически не представле-

ны вузами: только в двух вузах найдена информация о количестве прошедших обучение предпринимательству студентов.

Полученные данные позволяют сделать вывод о том, что, во-первых, обучение предпринимательству через программы и курсы является распространенной инициативой вузов и, во-вторых, пока обучение исключительно предпринимательской деятельности (без связи с экономикой, менеджментом и другими смежными дисциплинами) на полноценных программах обучения остается нечастой практикой. Реализация программ, полностью направленных на обучение предпринимательской деятельности, представляется следующим шагом в успешном обучении предпринимательству.

4.2. Бизнес-инкубаторы

В данном подразделе рассматриваются бизнес-инкубаторы в качестве формата развития предпринимательства, эффективность которого может объясняться разнообразием поддержки, а также готовностью помогать предпринимательским проектам на ранних стадиях, что соответствует уровню подготовки студентов.

В литературе отмечается, что роль университетских бизнес-инкубаторов крайне высока, поскольку их работа направлена на достижение нескольких целей: 1) развитие студенческих проектов; 2) выстраивание связей с внешними стейкхолдерами (предпринимателями, обществом за пределами вузов); 3) коммерциализация вузовских исследований; 4) выстраивание нетворкинга; 5) рост образовательных возможностей [Hassan, 2020]. Под университетским бизнес-инкубатором понимается «учреждение на базе университета, которое оказывает поддержку начинающим молодым предпринимателям посредством материальных и нематериальных услуг» [Ibid.]. Отмечается, что университетский бизнес-инкубатор является эффективной формой развития студенческих предпринимательских проектов в сравнении с бизнес-инкубаторами вне вузов [Salem, 2014]. При этом исследователи называют важные ограничения университетских бизнес-инкубаторов: нехватка практиков с реальным предпринимательским опытом; низкая связь предпринимательских проектов и специального обучения предпринимательству; нехватка финансирования; слабое взаимодействие с внешними стейкхолдерами [Gibb et al., 2013; Turker, Selcuk, 2009; Hassan, 2020].

Описательный анализ сайтов российских вузов показал распространенность бизнес-инкубаторов как инфраструктурного элемента развития предпринимательства (табл. 7).

Таблица 7. Распределение индикаторов бизнес-инкубаторов по вузам

№	Индикатор бизнес-инкубаторов, имеющийся в вузе	Вузы, где удалось собрать информацию (*N* = 51)	
		Кол-во, ед.	Доля, %
1	Наличие/отсутствие бизнес-инкубатора	32	62,7
2	Наличие/отсутствие отдельной страницы или блока информации на сайте вуза	26	51,0
3	Описание деятельности и возможностей бизнес-инкубатора	27	52,9
4	Количество штатных единиц (то есть сотрудников), зарезервированных под поддержку бизнес-инкубатора	14	27,5
5	Ресурсное обеспечение бизнес-инкубатора (при наличии данных об обеспечении)	3	5,9
6	Доступность для студентов	16	31,3
7	Информационная открытость по деятельности бизнес-инкубатора (проведение открытых мероприятий: лекций, встреч и т.д.)	10	19,6
8	Наличие историй успеха о студентах, вышедших из бизнес-инкубатора	8	15,7
9	Наличие образовательных программ у бизнес-инкубатора	6	11,8
10	Наличие экспертных консультаций	14	27,5
11	Число студентов, прошедших программы бизнес-инкубатора	0	0

Так, информация о наличии бизнес-инкубатора упоминается примерно половиной вузов всей выборки (32 из 51); 27 вузов описывают деятельность и возможности бизнес-инкубаторов. Наличие описания работы бизнес-инкубатора является важным показателем информационной открытости, поскольку именно отсюда студент может понять,

какую поддержку он сможет получить в бизнес-инкубаторе. Более подробную информацию указывает гораздо меньшее число вузов. Так, о способах попадания студентов в бизнес-инкубатор (доступность) информируют 16 вузов, об экспертных консультациях — 14 вузов, об открытых мероприятиях — 10 вузов, об образовательных программах — 6 вузов. Результативность бизнес-инкубаторов по информации на сайтах отследить сложно, поскольку только 8 вузов приводят примеры историй успеха участников бизнес-инкубаторов и ни один из вузов не говорит о том, сколько студентов ими воспользовались.

Из табл. 7 видно, что бизнес-инкубаторы как мера поддержки студенческого предпринимательства довольно распространены, однако информационная закрытость мешает, во-первых, получить представление об их возможностях, что важно для потенциальных участников, а во-вторых, сделать выводы о результативности их работы для российских вузов.

4.3. Акселераторы

В данном подразделе рассматриваются акселераторы как эффективный инфраструктурный инструмент развития студенческого предпринимательства. Акселераторы позволяют получить финансирование, что способствует развитию предпринимательских проектов.

Исследования показывают положительное влияние инвестиций университетов в предпринимательское образование и поддержку на количество студентов — основателей своего бизнеса [Choi et al., 2018]. Помимо обучения, вузы предлагают разные организационные дизайны, которые составляют экосистему поддержки предпринимательства.

В рамках вуза акселераторы также могут выполнять образовательную роль в области предпринимательства. Акселераторы стали появляться около 10 лет назад, чтобы помочь студентам-предпринимателям добиться прогресса в создании успешных компаний [Cohen et al., 2018]. В отличие от бизнес-инкубаторов акселераторы имеют ограничение по продолжительности (что мотивирует студентов к деятельности), включают в себя наставничество и доступ к финансированию. В последнее десятилетие вузы активно вкладывались в развитие акселераторов, к тому же заметен их явный рост , что говорит об интересе к данному типу поддержки предпринимательства в вузах [Ibid.; Wright et al., 2017].

Описательный анализ показал, что акселераторы гораздо реже используются вузами, нежели образовательные возможности или бизнес-инкубаторы: так, 14 вузов из 51 указывают наличие акселераторов, 10 из которых являются самостоятельными структурами внутри вуза (табл. 8).

Таблица 8. Распределение индикаторов акселераторов по вузам

№	Индикатор акселератора, имеющийся в вузе	Вузы, где удалось собрать информацию (*N* = 51)	
		Кол-во, ед.	Доля, %
1	Наличие акселератора в вузе	14	27,5
2	Является отдельной структурой; включен в бизнес-инкубатор	10 4	19,6 7,8
3	Наличие/отсутствие отдельной страницы или блока информации на сайте вуза	9	17,6
4	Количество штатных единиц, зарезервированных под поддержку акселератора	7	13,7
5	Ресурсное обеспечение акселератора (при наличии данных об обеспечении)	0	0
6	Описание деятельности и возможностей акселератора	13	25,5
7	Наличие инвесторов или контактов инвесторов, которые дают обратную связь студентам	7	13,7
8	Предоставление возможности получения инвестиций студентам	5	9,8
9	Наличие экспертных консультаций	9	17,6
10	Число студентов, прошедших акселератор	3	5,9

Практически по всем акселераторам (13 вузов) представлена информация о деятельности, что говорит об информационной открытости. Также про бóльшую часть акселерационных программ известно, что они проводят экспертные консультации (9 вузов), информируют о наличии

инвесторов (7 вузов) и о возможности получения инвестиций (5 вузов). Практически отсутствует информация о результатах деятельности акселератора: только 3 вуза говорят о численности студентов, прошедших акселератор.

Можно сделать вывод: несмотря на неширокую распространенность акселерационных программ среди российских вузов, те, что указаны на сайтах, в основном информационно открыты и говорят о своей деятельности, что важно для потенциальных участников-студентов. В свою очередь, невысокая распространенность акселераторов в российских университетах может быть связана с необходимостью привлекать инвесторов, что для вузов является сложной задачей.

4.4. Финансовые инструменты поддержки

В этом подразделе рассматриваются инструменты финансовой поддержки, показавшие себя эффективными для развития предпринимательских проектов. Под финансовой поддержкой подразумеваются гранты, стипендии, денежные призы в конкурсах, фонды.

Финансовая поддержка предпринимательства в рамках университета является еще одним составляющим звеном экосистемы поддержки предпринимательства. Исследования показывают, что финансовая поддержка особенно важна на начальном этапе [Kim et al., 2006]. Значимость предоставления финансирования или помощи в поиске финансирования вузом обусловлена том, что недостаток финансов является одной из ключевых причин прекращения предпринимательской деятельности [Meier, Pilgrim, 1994]. Для студентов доступ к финансированию особенно важен, поскольку, как правило, у них нет своих сбережений, достаточных для запуска и разработки предпринимательского проекта. Вузы предлагают все больше возможностей финансирования студенческих предпринимательских проектов, которые могут выражаться в разных форматах, например, в виде долевых и недолевых инвестиций, займов и небольших грантов [Morris et al., 2013].

Описательный анализ показывает, что хотя различные форматы финансовой поддержки вузами и предоставляются, однако не столь активно, как образовательные возможности или бизнес-инкубационные услуги (табл. 9).

Таблица 9. Распределение индикаторов финансовых инструментов поддержки по вузам

№	Индикатор финансовых инструментов поддержки, имеющийся в вузе	Вузы, где удалось собрать информацию (*N* = 51)	
		Кол-во, ед.	Доля, %
1	Возможность получения любой финансовой поддержки на проект	13 — есть данные по своим грантам, 16 — есть информация о своих или о федеральных конкурсах	25,5 31,4
2	Возможность получения специальных грантов для предпринимательских проектов	8 — есть информация по региональным проектам, 10 — есть информация по федеральным проектам	15,7 19,6
3	Возможность получения стипендии для реализации проекта	3 — есть информация по своим стипендиям, 6 — есть информация по другим стипендиям	5,9 11,8
4	Наличие фонда дарителей	6	11,7
5	Число студентов / студенческих команд, получивших финансовую поддержку в виде грантов/стипендий	12	23,5

Примерно четверть всех вузов выборки (13 вузов) говорят о наличии грантов, которые сам вуз выдает на реализацию предпринимательских проектов, и примерно треть инофрмирует не только о своих вариантах финансовой поддержки, но и о федеральных инициативах (16 вузов). Некоторые вузы также выделяют конкретные виды финансовой поддержки: гранты (10 вузов), фонды дарителей (6 вузов) и стипендии (6 вузов). Также можно отметить невысокую информационную открытость с точки зрения демонстрации результатов. Так, сайты лишь 12 вузов дают информацию о студентах или студенческих командах, которые получили финансовую поддержку в виде грантов или стипендий.

Можно сделать вывод: финансовая поддержка осуществляется, но не входит в число наиболее популярных мер развития студенческого предпринимательства, что может быть связано с ограниченными финансовыми возможностями вузов. Активно предоставлять финансовые инструменты поддержки могут помочь партнерские связи вуза с бизнесом и теми компаниями, которые готовы инвестировать в проекты студентов.

4.5. Конкурсы

Конкурсы для предпринимателей как отдельный механизм влияния на экосистему поддержки предпринимательства в литературе изучаются сравнительно недавно [Stolz, 2022]. Конкурсы для предпринимателей (конкурсы стартапов) могут проводиться как внутри вузов, так и за их пределами [Ibid.]. Отмечается, что требования к участию в конкурсах стартапов более низкие, чем к участию в акселераторах и бизнес-инкубаторах [Bliemel et al., 2016; Schwartz et al., 2013]. Между тем такие конкурсы предоставляют широкий спектр дополнительных возможностей для обучения и нетворкинга [Watson et al., 2018]. Они безусловно полезны для начинающих предпринимателей, но в то же время их эффективность неоднородна. Например, инвесторы не гарантируют победившему в конкурсе стартапу получение финансирования, потому что они ориентируются на продажи и другие показатели эффективности начинающего бизнеса. С другой стороны, стартаперы подчеркивают, что именно участие в конкурсе позволило им найти финансирование [Stolz, 2022]. Распределение информации о конкурсах по российским вузам представлено в табл. 10.

Сравнительный анализ показывает, что вузы активно используют конкурсы в качестве меры по развитию студенческого предпринимательства: свои конкурсы проводит 21 вуз. Также можно судить об информационной открытости вузов, поскольку 18 из них публикуют информацию о проведении конкурса. При этом результатами делятся далеко не все вузы: всего лишь 6 вузов предоставляют данные о числе победивших в конкурсах студентов или студенческих команд. Можно отметить, что конкурсы являются одной из наиболее популярных мер поддержки студенческого предпринимательства в российских вузах наряду с образовательными возможностями и бизнес-инкубаторами, но при этом остаются закрытыми с точки зрения демонстрации результатов своей деятельности.

Таблица 10. Распределение индикаторов конкурсов по предпринимательству, организатором которых является вуз, среди студентов, по вузам

№	Индикатор конкурсов, имеющийся в вузе	Вузы, где удалось собрать информацию (*N* = 51)	
		Кол-во, ед.	Доля, %
1	Действующие конкурсы	21 — есть конкурс	41,2
2	Наличие информации о проведении конкурса на сайте вуза (содержание конкурса, результаты)	18 — есть данные	35,3
3	Число студентов / студенческих команд, победивших в конкурсах по предпринимательским проектам (организатор — вуз)	6	11,8

4.6. Эффективность мероприятий инфраструктурной поддержки в рамках Платформы университетского технологического предпринимательства

В 2023–2024 гг. в рамках Лаборатории исследований человеческого потенциала и образования было проведено исследование, выявляющее эффективность проекта «Платформа университетского технологического предпринимательства» (ПУТП). ПУТП — это федеральный проект, направленный на развитие студенческого технологического предпринимательства. Проект предполагает его разностороннюю поддержку в вузах с использованием семи форматов: тренинги предпринимательских компетенций, акселераторы, предпринимательские «точки кипения», стартап-студии, возмещение инвестиций, гранты «Студенческий стартап» и университетские венчурные фонды. Проект был запущен в 2022 году, на сегодня он представляет следующие результаты:

- 323 286 студентов стали участниками проекта;
- 13 403 стартапа было создано;
- 2500 проектов получили грант по 1 млн рублей в 2022–2023 годах;
- 22 стартап-студии были открыты в 19 регионах России[16].

За два года проект показал свою эффективность сразу в нескольких направлениях. Высокие результаты продемонстрировал такой новый для России формат, как стартап-студия.

[16] Официальный сайт Платформы университетского технологического предпринимательства. https://univertechpred.ru/ (дата обращения: 07.10.2024).

Для анализа эффективности мероприятий ПУТП в 2023 году были выявлены 1000 лучших университетских стартапов, которые оценивались по 35 параметрам [Сорокин, Егоров, 2024], выработанным проектным офисом и офисом популяризации проекта. Составление собственной методологии обусловлено исследовательским полем, в котором отмечается разнообразие подходов и отсутствие единой согласованной системы оценивания, особенно с учетом специфики студенческих стартапов [Сорокин и др., 2022]. В рейтинге представлены вузы из 60 регионов и более 175 вузов России. На рис. 1 приведены параметры рейтингования. Информация о каждом проекте собиралась на основании самооценки лидеров проектов. Количественный анализ данных 1000 проектов рейтинга показал, что проекты, имеющие поддержку вуза в виде помощи с популяризацией проекта, находятся на 160 позиций выше проектов без такой поддержки. Также положительную связь с результативностью в виде предпринимательских проектов обнаружила финансовая поддержка, оказываемая вузом.

Среди инструментов ПУТП наиболее эффективными с точки зрения создания предпринимательских проектов показали себя гранты и стартап-студии. Грант получают 2000 победителей. Он дает возможность получить на реализацию инновационного проекта 1 млн рублей в течение 12 месяцев. Важно, чтобы в итоге проект достиг заявленных при подаче на грант результатов. Проект, который подается на грант, должен соответствовать одной из семи тематик: цифровые технологии, медицина и здоровье, новые материалы и химические технологии, новые приборы и производственные технологии, биотехнологии, ресурсосберегающая энергетика, креативные индустрии.

Стартап-студия предполагает развитие сразу нескольких предпринимательских проектов и сама открывает стартапы, инвестирует в них, собирает команду. Можно сказать, что стартап-студия выращивает корпоративных предпринимателей, строителей компаний.

Гранты и стартап-студии играют важную роль и положительно связаны с успехом проектов. Из проанализированных 1000 университетских проектов 305 (то есть почти треть) развивались именно в рамках стартап-студий (рис. 2).

В рамках количественного анализа было показано, что участие в стартап-студии положительно связано с такими показателями эффективности проектов, как кадровый потенциал, финансовое управление, стра-

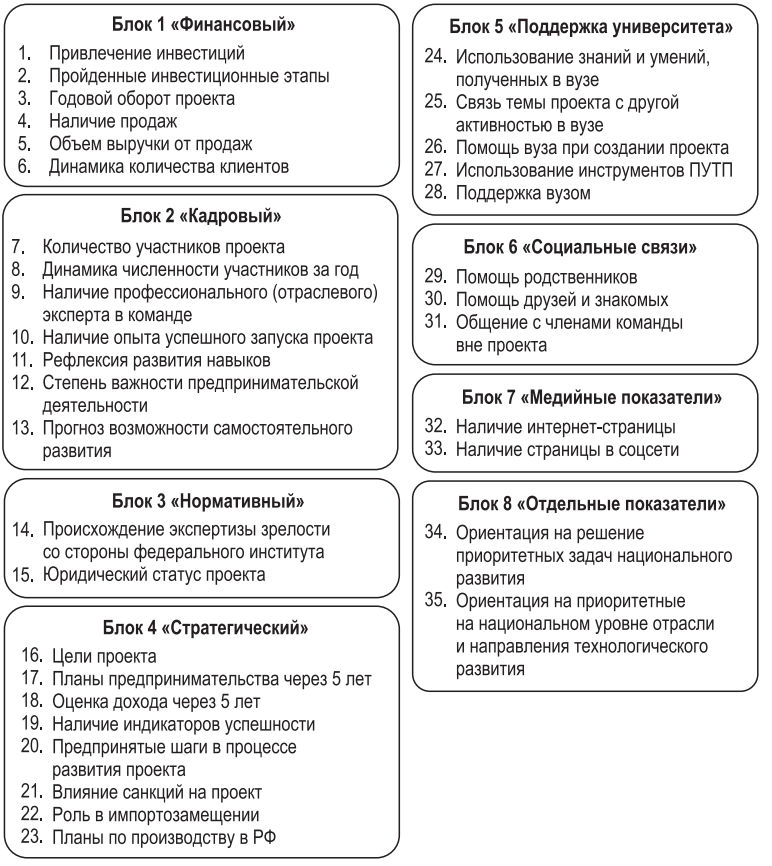

Рис. 1. Показатели, учитываемые при составлении рейтинга университетских предпринимательских проектов «Топ-1000 лучших университетских стартапов»

тегическое планирование и качество взаимодействия внутри команды. Успешность формата стартап-студии может объясняться, во-первых, ее уникальным форматом, который подразумевает конвейерное развитие проектов, во-вторых, тем, что она позволяет студенту не сталкиваться с такими трудными задачами в предпринимательстве, как поиск финансирования, команды, отсутствие экспертной поддержки.

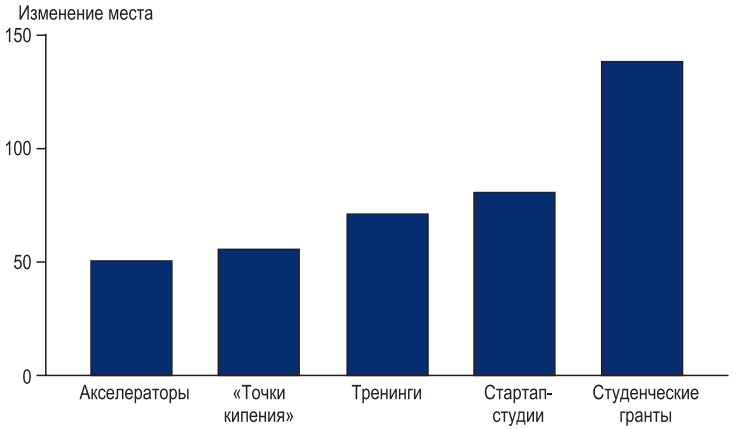

Рис. 2. Оценка влияния ключевых инструментов ПУТП по поддержке университетского предпринимательства на место проекта в рейтинге топ-1000

В 2023 году были проведены интервью с десятью руководителями университетских стартап-студий и десятью студентами, получившими гранты по программе «Студенческий стартап». На основании этих интервью предложено выделить основные факторы формирования эффективной системы развития предпринимательства. В интервью о грантовой поддержке респонденты отмечали, что именно финансовая помощь помогла им продвинуть свой предпринимательский проект на новую ступень: создать продукт, вывести продукт на рынок, проверить перспективу реализации идеи проекта.

Эффективность финансовой поддержки проектов может объясняться тем, что зачастую именно наличие денег позволяет проверить гипотезы и реализовать проект, что особенно актуально для студентов, которые не имеют личных денежных средств для полноценного развития стартапа.

Анализ проведенных с руководителями стартап-студий интервью позволил выявить следующие наиболее эффективные практики:

1. Привлечение к руководству в стартап-студии и в команду людей с предпринимательским опытом.

2. Использование инфраструктуры, гипотез/разработок вуза для коммерциализации проектов.

3. Системное привлечение внешних бизнес-партнеров в стартап-студию.

4. Наличие возможности у студентов предлагать свои гипотезы для стартапов.

5. Использование запроса на гипотезы стартапов со стороны внешнего по отношению к вузу рынка.

6. Проверка навыков студентов в формате собеседования и стажировки.

7. Наличие инвесторов у стартап-студии.

8. Привлечение студентов через мероприятия ПУТП (предпринимательские «точки кипения», тренинги предпринимательских компетенций, акселерационные программы).

9. Привлечение студентов с опытом проектной работы.

Результаты качественного и количественного исследования федерального проекта Платформы университетского технологического предпринимательства показали, что наиболее эффективными можно считать форматы грантовой поддержки и стартап-студий.

4.7. Методические рекомендации по организации инфраструктуры в вузе для развития студенческого предпринимательства

В данном подразделе представлены рекомендации по развитию предпринимательской инфраструктуры в вузах в контексте ее значимости для обучения предпринимательству. Исследование показало, что с точки зрения научной литературы в российских вузах реализуются все основные элементы предпринимательской инфраструктуры: образование, бизнес-инкубаторы, акселераторы, финансовая поддержка, конкурсы. При этом у студентов наиболее популярна поддержка предпринимательства в формате обучения, участия в бизнес-инкубаторах и конкурсах. Можно говорить о том, что необходимо одновременное наличие в вузах всех указанных инфраструктурных элементов поддержки предпринимательства, поскольку они взаимодополняют друг друга, работая совместно на одну цель. При этом важной рекомендацией для вузов является обращать особое внимание на репрезентацию результатов деятельности каждого из инфраструктурных элементов. Информационная открытость в показателях эффективности развития предпринимательства может способствовать привлечению инвесторов, партнеров и студентов.

Далее даны основные методические рекомендации по развитию инфраструктурной поддержки предпринимательства в вузах с точки зрения ее эффективности для обучения.

Рекомендации по развитию инфраструктурной поддержки предпринимательства в вузах

1. Одновременная реализация таких элементов инфраструктуры по поддержке и развитию предпринимательства, как бизнес-инкубаторы, акселерационные программы, стартап-студии, финансовые инструменты поддержки, конкурсы, образовательные программы и курсы.

Каждый из перечисленных инфраструктурных элементов дополняет другой по своему функционалу и запросам, которые могут варьироваться в зависимости от стадии предпринимательского проекта. Поэтому рекомендуется развивать в вузе одновременно несколько элементов инфраструктуры.

2. Распределение функций в рамках каждой инфраструктуры таким образом, чтобы они не дублировали друг друга.

Вторая рекомендация связана с первой. При реализации сразу нескольких инфраструктурных элементов поддержки предпринимательства в вузе важно, чтобы функции каждого элемента не дублировали друг друга, а дополняли. Для этого нужно выделить определяющие элементы каждой структуры.

Стартап-студии отвечают за реализацию сразу нескольких проектов, где студенты выступают как корпоративные предприниматели. Стартап-студия сама обеспечивает финансирование проектов и ищет деньги, разрабатывает идеи, набирает команды для выполнения проектов. Важное отличие от акселераторов и бизнес-инкубаторов заключается в том, что в стартап-студии студенты присоединяются к командам и реализуют студийные проекты.

Бизнес-инкубаторы, направленные на создание проекта с самой ранней стадии, оказывают главным образом образовательную и экспертную поддержку. Участие в бизнес-инкубаторе длится от шести месяцев до года, а и иногда и до нескольких лет.

Акселераторы больше подойдут для продвижения проекта, который находится не на начальной стадии и нуждается в быстром ускорении.

Длительность акселерационной программы — от трех до шести месяцев. Главная поддержка, которую оказывает акселератор, — это доступ к финансированию, которое становится доступным в результате успешной защиты своего проекта перед потенциальными инвесторами.

Финансовая поддержка может осуществляться также вне акселераторов — с помошью грантов и стипендий, которые могут получать студенты, не имеющие необходимости развивать свой проект через акселератор.

Конкурсы, помимо денежной помощи, способствуют медийному продвижению проектов, а также получению призов, которые не пересекаются с ранее описанными инфраструктурными элементами.

3. Обеспечение поддержки предпринимательских проектов на разных этапах развития (наличие идеи, проведенные исследования, наличие MVP и т.д.).

Для большей вовлеченности студентов необходимо предлагать поддержку для предпринимательских проектов, находящихся на разных стадиях. Например, бизнес-инкубатор помогает проектам, начиная со стадии идеи, акселератор — со стадии, когда уже проведены исследования или есть разработки продукта/проекта, стартап-студия предлагает попробовать силы в корпоративном предпринимательстве, конкурсы и финансовая поддержка могут быть направлены сразу на все стадии проектов.

4. Развитие партнерской сети, включая инвесторов, для осуществления финансовой поддержки предпринимательских проектов.

Поскольку обучение предпринимательству предполагает большие затраты, вузу необходимо искать поддержку, в первую очередь, финансовую, но также экспертную. Именно поэтому нужно привлекать партнеров и инвесторов регионального или федерального уровня, которые могли бы стать инвесторами студенческих проектов, инициаторами идей (в случае стартап-студий) или помогать экспертизой. Экспертная поддержка может выражаться в проведении лекций и мастер-классов для студентов, экскурсий на свои предприятия, предоставлении доступа к оборудованию.

5. Увеличение числа программ обучения, полностью посвященных образованию в сфере предпринимательства.

Под программами подразумеваются учебные программы бакалавриата, специалитета и магистратуры, полностью посвященные обучению предпринимательству, а не включающие одноименные курсы. Они будут фокусироваться на развитии студенческого предпринимательства как

такового, а не позиционировать его как дополнительную функцию для программ по экономике, менеджменту и другим смежным программам.

6. Обеспечение информационной прозрачности, особенно с точки зрения деятельности и результатов каждого инфраструктурного элемента вуза.

Информация о возможностях и результатах предпринимательской поддержки, размещенная на сайтах вузов, способствует вовлечению студентов в каждый из предлагаемых инфраструктурных элементов. Кроме того, она влияет на рост популярности университетских возможностей по развитию предпринимательства, особенно если вуз будет делиться результатами своей работы. Открытая информация об успехах студенческого предпринимательства также будет способствовать привлечению партнеров и инвесторов.

7. Упор на развитие таких инфраструктурных элементов, как грантовая поддержка и стартап-студии.

Если бизнес-инкубаторы и акселераторы активно развиваются в вузах России, то формат стартап-студий пока нов и потому не сильно распространен. При этом, по нашим данным, стартап-студии показывают эффективность, что может быть связано в том числе с рисками, которые они берут на себя, освобождая от них студентов. Также показала эффективность финансовая поддержка в виде грантов. Именно поэтому стартап-студии и гранты особенно рекомендуется включать в инфраструктуру по развитию предпринимательства в вузах.

Рекомендации по развитию стартап-студий

1. Привлечение к руководству стартап-студией и в команду людей с предпринимательским опытом.

Управление стартап-студией осуществляют руководитель и команда опытных людей (это не студенты), которые привлекают инвесторов, партнеров, генерируют идеи для проектов, занимаются формированием команд, следят за выполнением проектов и их успехами. Для большей эффективности необходимо, чтобы команду составляли, хотя бы частично, люди с предпринимательским опытом.

2. Использование инфраструктуры, гипотез/разработок вуза для реализации проектов.

Эффективным и логичным представляется использовать имеющиеся у университета наработки и возможности, которые делают стартап-студии в рамках вуза особенно результативными: его научный потенциал, доступ к лабораториям, наработанному знанию.

3. Системное привлечение в стартап-студию внешних бизнес-партнеров и инвесторов.

Поскольку университеты зачастую не располагают значительными финансовыми и ресурсами и экспертизой в развитии предпринимательства, рекомендуется привлечение внешних бизнес-партнеров, которые могли бы и осуществлять экспертную поддержку, и выступать инвесторами. Инвестиции особенно актуальны в случае стартап-студий, так как они реализуют сразу несколько проектов.

4. Использование запроса на гипотезы стартапов со стороны рынка.

Помимо идей, формируемых внутри вуза, также рекомендуется рассматривать идеи, исходящие со стороны рынка, поскольку они могут быть основаны на выявленной проблеме, решение которой может стать успешным предпринимательским проектом. В частности, гипотезы можно искать у внешних партнеров, потенциальных инвесторов, компаний, которые сотрудничают с вузом.

5. Проверка навыков студентов в формате собеседования и стажировки.

В качестве оптимального способа проверки студентов на роль участника стартап-студии рекомендуется собеседование и затем стажировка, пробный период, где опытным путем можно будет понять, насколько студент справляется с ролью корпоративного предпринимателя.

6. Привлечение студентов через мероприятия ПУТП (предпринимательские «точки кипения», тренинги предпринимательских компетенций, акселерационные программы).

Важным пунктом в успешности стартап-студий является информирование о них студентов. Для этого рекомендуется использовать другие мероприятия проекта, а также иные предпринимательские мероприятия в рамках вуза, поскольку там сосредоточена целевая аудитория, потенциально заинтересованная в участии в стартап-студии.

7. Привлечение студентов с опытом проектной работы.

Наиболее успешными могут оказаться студенты, у которых уже есть опыт хотя бы проектной работы. Это не является обязательным услови-

ем участия, но рекомендуется как фактор, способствующий повысить результативность студента в рамках стартап-студии.

Рекомендации по уровням развития предпринимательских проектов для каждой инфраструктурной единицы

1. Образовательные возможности.

Ранние стадии (наличие идеи, наличие интереса, наличие гипотез).

2. Бизнес-инкубатор.

Ранние стадии (наличие идеи, наличие интереса, наличие гипотез).

3. Акселератор.

Наличие проекта или продукта, находящегося в разработке, или наличие готового продукта, требующего инвестиций для дальнейшего развития. В идеале акселератор должен поддерживать проекты после прохождения бизнес-инкубатора.

4. Финансовые инструменты поддержки.

Любая стадия.

5. Стартап-студии.

Наличие интереса к предпринимательству, опыт предпринимательской деятельности не нужен. Готовность заниматься корпоративным предпринимательством, то есть участвовать в реализации предпринимательского проекта, но в качестве наемного сотрудника.

Заключение

В предлагаемой работе мы рассматривали область обучения предпринимательству: российский и зарубежный опыт. Работа не является методическим пособием в строгом смысле этого слова, поскольку сконцентрирована не на описании действующего курса по теме обучения предпринимательству. Во многом это связано с тематикой самого предмета: тема обучения предпринимательству молода и пока изобилует противоречиями и разными подходами; нет исследовательского консенсуса по целому ряду важных вопросов: чему и как нужно обучать, какие навыки формировать, какие практики и подходы к обучению по теме считать наиболее эффективными, что должно быть ключевым результатом обучения — проект или навык. Работа представляет собой анализ, с одной стороны, исследований Лаборатории исследований человеческого потенциала и образования НИУ ВШЭ (в том числе исследования по реализации предпринимательского курса), проводившихся по теме, с другой стороны — опыта научной литературы. Неоднородность изучаемого материала позволяет говорить о предлагаемой работе как о симбиозе ключевых подходов к проблеме обучения предпринимательству.

Методическая брошюра состоит из нескольких разделов: 1) теоретическое осмысление необходимости обучения предпринимательству; 2) формирование ключевых навыков у будущих предпринимателей; 3) педагогические практики обучения предпринимательству; 4) инфраструктурные элементы поддержки предпринимательства в вузах.

Анализируя опыт обучения предпринимательству, мы пришли к выводу, что один из ключевых вопросов о том, какие навыки нужно формировать у предпринимателей, не имеет единого подхода: навыки, которые формируют, и навыки, которые необходимы самим предпринимателям, во многом не совпадают. Изучение сторон спроса и предложения по навыкам позволило выявить навыки, потребность которых отмечается в литературе и подтверждается опытом действующих предпринимателей; в их число входят навыки командной работы (умение собрать команду, распределить задачи и проч.), коммуникации (умение договориться и разрешить конфликт), предпринимательского мышления и многие другие. Перечень представленных нами навыков не является стандартом

наполнения одного предпринимательского курса, поскольку позволяет создать множество курсов для предпринимателей.

Опыт изучения передовых практик обучения предпринимательству позволил увидеть, что ключевая идея этого обучения состоит в необходимости использования практико-ориентированного подхода, включающего: командную работу, опыт групповой рефлексии, практику мозгового штурма и публичных презентаций, разработку собственного предпринимательского проекта, менторство, стажировки в предпринимательских компаниях и т.д.

Международный и российский опыт показывают, что обучение предпринимательству демонстрирует максимальную эффективность при наличии инфраструктуры его поддержки, включающей: образовательный компонент (в формате курсов и программ); бизнес-инкубаторы и акселераторы (тестирование идей и запуск проекта); финансовые инструменты поддержки предпринимателей; конкурсы для предпринимателей.

Сложность тематики обучения предпринимательству обусловлена отсутствием единого рецепта создания успешных предпринимателей. Размышляя, мы пришли к выводу, что результатом обучения предпринимательству можно считать формирование общей предприимчивости человека, его проактивности, готовности трансформировать и создавать новые структуры не только в бизнесе, но и во многих других областях человеческой деятельности: корпоративном и индивидуальном предпринимательстве, всех сферах социальной жизни. В свете сказанного проактивность, сформированная в процессе обучения, становится важнейшим качеством современного предпринимателя.

Литература

Глобальный рейтинг университетов QS World University Rankings, Business & Management Studies. https://www.topuniversities.com/university-rankings/university-subject-rankings/2020/business-management-studies (дата обращения: 02.10.2023).

Двенадцать решений для нового образования. Доклад Центра стратегических разработок и Высшей школы экономики. М.: НИУ ВШЭ, 2018. https://publications.hse.ru/pubs/share/direct/218061758.pdf (дата обращения: 24.10.2024).

Коллекция бизнес-кейсов Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ. https://gsb.hse.ru/csc/collection/ (дата обращения: 24.10.2024).

Официальный сайт Платформы университетского технологического предпринимательства. https://univertechpred.ru/ (дата обращения: 07.10.2024).

Рубин Ю.Б. Высшее предпринимательское образование в России: диагностика проблемы // Высшее образование в России. 2015. № 11. С. 5–17.

Сорокин П.С., Егоров П.И. Университетские технологические предпринимательские проекты: факторы успеха // Высшее образование в России. 2024 (в печати).

Сорокин П.С., Морозова Е. В., Павлюк Д., Редько Т.Д. Как оценивать студенческие предпринимательские проекты? Мировой опыт и рекомендации для российской практики // Высшее образование в России. 2022. Т. 31. № 11. С. 122–140.

Сорокин П.С., Повалко А.Б., Черненко С.Е. Какие навыки формирует обучение предпринимательству в вузах? Анализ передового международного и российского опыта // Мониторинг экономики образования. 2020*а*. № 26. М.: НИУ ВШЭ. https://publications.hse.ru/pubs/share/direct/412749864.pdf.

Сорокин П.С., Повалко А.Б., Черненко С.Е. Обучение предпринимательству в вузах России и мира: зачем, как и с какими результатами // Современная аналитика образования. 2020*б*. № 9 (39). М.: НИУ ВШЭ.

Сорокин П.С., Черненко С.Е., Вятская Ю.А. Инфраструктура поддержки студенческих предпринимательских инициатив в вузах: российский ландшафт // Современная аналитика образования. 2023. № 2 (70). М.: НИУ ВШЭ.

Сорокин П.С., Черненко С.Е., Вятская Ю.А. Навыки как результат обучения предпринимательству в России: спрос и предложение // Образование и саморазвитие. 2024. Т. 19. № 1. С. 159–174.

Стогний М. В список вузов — участников проекта «Стартап как диплом» вошли 48 университетов. Сайт Профгида. 2020. https://www.profguide.io/news/spisok-vuzov-startap-kak-diplom.html (дата обращения: 01.10.2024).

Фрумин И.Д., Добрякова М. С., Баранников К.А., Реморенко И.М. Универсальные компетенции и новая грамотность: чему учить сегодня для успеха завтра // Современная аналитика образования. 2018. № 2 (19). С. 1–25.

Чепуренко А.Ю. Как и зачем обучать студентов предпринимательству: полемические заметки // Вопросы образования. 2017. № 3. С. 248–276.

Широкова Г.., Цуканова Т.В., Богатырева К.А. Университетская среда и предпринимательская активность студентов: роль бизнес-опыта и предпринимательской самоэффективности // Вопросы образования. 2015. № 3. С. 171–207.

Aadland T., Aaboen L. Systematising higher education: A typology of entrepreneurship education // Entrepreneurship, innovation and education. Edward Elgar Publishing, 2018. P. 103–122.

Abd-Hamid Z., Azizan N. A., Sorooshian S. Predictors for the success and survival of entrepreneurs in the construction industry // International Journal of Engineering Business Management. 2015. Vol. 7. P. 12.

Aboobaker N. Human capital and entrepreneurial intentions: Do entrepreneurship education and training provided by universities add value? // On the Horizon. 2020. Vol. 28. No. 2. P. 73–83.

Adorjan A., Matturro G. '24 hours of innovation'-A report on students' and teachers' perspectives as a way to foster entrepreneurship competenc-

es in engineering // 2017 IEEE World Engineering Education Conference (EDUNINE). IEEE. 2017. P. 43–46.

Bandura A. Toward a psychology of human agency: Pathways and reflections // Perspectives on psychological science. 2018. Vol. 13. No. 2. P. 130–136.

Becker G.S. Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. National Bureau of Economic Research, General Series. No. 80. New York; London, 1964.

Becker G.S. The economic way of looking at life. 1993. https://chicagounbound.uchicago.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1509&context=law_and_economics.

Bernhardt J., Schaad G., Boman J., Ambros M., Cincera J., Biberhofer P. Joint CASE Report on Cooperation between higher education institutions and companies and Evaluation of regional pilots // European Commission: Brussels, Belgium. 2017. P. 180.

Bjorvatn K., Tungodden B. Teaching business in Tanzania: Evaluating participation and performance // Journal of the European Economic Association. 2010. Vol. 8. No. 2–3. P. 561–570.

Bliemel M.J., Flores R.G., de Klerk S., Miles M.P., Costa B., Monteiro P. The role and performance of accelerators in the Australian startup ecosystem // Department of Industry, Innovation & Science (Made public 25 May, 2016), UNSW Business School Research Paper. 2016. No. 2016MGMT03.

Brentnall C., Rodríguez I.D., Culkin N. The contribution of realist evaluation to critical analysis of the effectiveness of entrepreneurship education competitions // Industry and Higher Education. 2018. Vol. 32. No. 6. P. 405–417.

Camelo-Ordaz C., Diánez-González J.P., Ruiz-Navarro J. The influence of gender on entrepreneurial intention: The mediating role of perceptual factors: La influencia del género sobre la intención emprendedora: El papel mediador de los factores de percepción // BRQ business research quarterly. 2016. Vol. 19. No. 4. P. 261–277.

Chan C.K., Fong E.T., Luk L.Y., Ho R. A review of literature on challenges in the development and implementation of generic competencies in higher education curriculum // International Journal of Educational Development. 2017. Vol. 57. P. 1–10.

Choi K., Park J., Cho D., Chu H.Y. The impact of university support on the creation of student entrepreneurs: Evidence from South Korea // Entrepreneurship Research Journal. 2018. Vol. 8. No. 1.

Cloete G.E.N., Ballard H.H. Factors influencing academic resilience of trainees in entrepreneurial development programmes: A case from Saldanha Bay Municipal Area in South Africa // International Journal of Technology Management & Sustainable Development. 2012. Vol. 10. No. 3. P. 217–230.

Cohen S., Fehder D.C., Hochberg Y.V., Murray F. The design of startup accelerators // Research Policy. 2019. Vol. 48. No. 7. P. 1781–1797.

Dal M., Elo J., Leffler E., Svedberg G., Westerberg M. Research on pedagogical entrepreneurship — a literature review based on studies from Finland, Iceland and Sweden // Education Inquiry. 2016. Vol. 7. No. 2. P. 30036.

Estrin S., Mickiewicz T., Stephan U. Human capital in social and commercial entrepreneurship // Journal of business venturing. 2016. Vol. 31. No. 4. P. 449–467.

Estrin S., Mickiewicz T., Stephan U., Wright M. Entrepreneurship in emerging markets // The Oxford handbook of management in emerging markets. 2019. Vol. 457.

European Commission. Entrepreneurship in Higher Education, Especially within Non-Business Studies. Final report of the expert group. 2008.

Farrokhnia M., Noroozi O., Baggen Y., Biemans H. Sparking creativity in Entrepreneurship courses: The effect of using the SCAMPER technique in Brainstorming sessions // 3E Conference-Inaugural ECSB Entrepreneurship Education Conference 2023. 2023.

Fox J., Pittaway L., Uzuegbunam I. Simulations in entrepreneurship education: Serious games and learning through play // Entrepreneurship Education and Pedagogy. 2018. Vol. 1. No. 1. P. 61–89.

Gibb A., Haskins G., Robertson I. Leading the entrepreneurial university: Meeting the entrepreneurial development needs of higher education institutions // Universities in change. Springer, 2013. P. 9–45.

Halberstadt J., Schank C., Euler M., Harms R. Learning sustainability entrepreneurship by doing: Providing a lecturer-oriented service learning framework // Sustainability. 2019. Vol. 11. No. 5. P. 1217.

Hassan N.A. University business incubators as a tool for accelerating entrepreneurship: Theoretical perspective // Review of Economics and Political Science. 2020. P. 1–20.

Henry C., Lewis K. A review of entrepreneurship education research: Exploring the contribution of the Education + Training special issues // Education + Training. 2018. Vol. 60. No. 3. P. 263–286.

Hytti U., Stenholm P., Heinonen J., Seikkula Leino J. Perceived learning outcomes in entrepreneurship education: The impact of student motivation and team behaviour // Education + Training. 2010. Vol. 52. No. 8/9. P. 587–606.

Jiang X., Sun Y. Research Article Study on Constructing an Education Platform for Innovation and Entrepreneurship of University Student // Research Journal of Applied Sciences, Engineering and Technology. 2015. Vol. 9. No. 10. P. 824–829.

Jones C. Entrepreneurship education: Revisiting our role and its purpose // Journal of small business and enterprise development. 2010. Vol. 17. No. 4. P. 500–513.

Jones K.P., King E.B., Nelson J., Geller D.S., Bowes Sperry L. Beyond the business case: An ethical perspective of diversity training // Human resource management. 2013. Vol. 52. No. 1. P. 55–74.

Karlan D., Valdivia M. Teaching entrepreneurship: Impact of business training on microfinance clients and institutions // Review of Economics and statistics. 2011. Vol. 93. No. 2. P. 510–527.

Kim P.H., Aldrich H.E., Keister L.A. Access (not) denied: The impact of financial, human, and cultural capital on entrepreneurial entry in the United States // Small business economics. 2006. Vol. 27. No. 1. P. 5–22.

Komulainen K., Siivonen P., Kasanen K., Räty H. "How to give a killer pitch?" performances of entrepreneurial narratives as identity models in higher education // Entrepreneurship Education and Pedagogy. 2020. Vol. 3. No. 3. P. 214–235.

Kuratko D.F. The emergence of entrepreneurship education: Development, trends, and challenges // Entrepreneurship theory and practice. 2005. Vol. 29. No. 5. P. 577–597.

Lauer C.S. Follow your instincts // Modern Healthcare. 2003. Vol. 33. No. 9. P. 24–24.

Lawrence J., Fulton K., Narowski P., Hurwitz J. The rise of startup studios // White paper. Global Startup Studio Network, 2019.

Lewis B. If the Entrepreneur's Hat Fits, Learn Your Company's Needs Before Wearing It // InfoWorld 19. 1997. P. 80–81.

Mahalakshmi B.S., Preetha S., Nagaraj P.H. An Insight on Understanding Entrepreneurship Through an Activity Based Learning Approach // Journal of Engineering Education Transformations. 2018. Vol. 31. No. 3. P. 222–229.

Man T.W.Y., Lau T., Chan K.F. The competitiveness of small and medium enterprises: A conceptualization with focus on entrepreneurial competencies // Journal of business venturing. 2002. Vol. 17. No. 2. P. 123–142.

Martin B.C., McNally J.J., Kay M.J. Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes // Journal of business venturing. 2013. Vol. 28. No. 2. P. 211–224.

Meier R., Pilgrim M. Policy-induced constraints on small enterprise development in Asian developing countries // Small enterprise development. 1994. Vol. 5. No. 2. P. 32–38.

Meyer J.W. World society, institutional theories, and the actor // Annual review of sociology. 2010. Vol. 36. No. 1. P. 1–20.

Mitchelmore S., Rowley J. Entrepreneurial competencies: A literature review and development agenda // International journal of entrepreneurial Behavior & Research. 2010. Vol. 16. No. 2. P. 92–111.

Mitra J., Abubakar Y.A., Sagagi M. Knowledge creation and human capital for development: The role of graduate entrepreneurship // Education + Training. 2011. Vol. 53. No. 5. P. 462–479.

Morris M.H., Kuratko D.F., Cornwall J.R. Entrepreneurship programs and the modern university. Edward Elgar Publishing, 2013.

Nabi G., Liñán F., Fayolle A., Krueger N., Walmsley A. The impact of entrepreneurship education in higher education: A systematic review and research agenda // Academy of management learning & education. 2017. Vol. 16. No. 2. P. 277–299.

National Research Council. Education for life and work: Developing transferable knowledge and skills in the 21st century. National Academies Press, 2012.

Peterman N.E., Kennedy J. Enterprise education: Influencing students' perceptions of entrepreneurship // Entrepreneurship theory and practice. 2003. Vol. 28. No. 2. P. 129–144.

Pittaway L., Cope J. Entrepreneurship education: A systematic review of the evidence // International small business journal. 2007. Vol. 25. No. 5. P. 479–510.

Rashid L. Entrepreneurship education and sustainable development goals: A literature review and a closer look at fragile states and technology-enabled approaches // Sustainability. 2019. Vol. 11. No. 19. P. 5343.

Rideout E.C., Gray D.O. Does entrepreneurship education really work? A review and methodological critique of the empirical literature on the effects of university based entrepreneurship education //Journal of small business management. 2013. Vol. 51. No. 3. P. 329–351.

Rubino L., Freshman B. Developing entrepreneurial competencies in the healthcare management undergraduate classroom. 2005.

Ruškytė D., Navickas V. Efficiency of teaching and learning methods for development of learner entrepreneurship // Pedagogika/Pedagogy. 2017. Vol. 126. No. 2. P. 168–184.

Salem M.I. The role of business incubators in the economic development of Saudi Arabia // The International Business & Economics Research Journal (Online). 2014. Vol. 13. No. 4. P. 853.

Samwel Mwasalwiba E. Entrepreneurship education: A review of its objectives, teaching methods, and impact indicators // Education + Training. 2010. Vol. 52. No. 1. P. 20–47.

Santoso R.T.P.B., Priyanto S.H., Junaedi I.W.R., Santoso D.S.S., Sunaryanto L.T. Project-based entrepreneurial learning (PBEL): A blended model for startup creations at higher education institutions // Journal of Innovation and Entrepreneurship. 2023. Vol. 12. No. 1. P. 18.

Schultz T.W. Investment in entrepreneurial ability // The Scandinavian Journal of Economics. 1980. Vol. 2. No. 4. P. 437–448.

Schultz T.W. The value of the ability to deal with disequilibria // Journal of economic literature. 1975. Vol. 13. No. 3. P. 827–846.

Schwartz M., Goethner M., Michelsen C., Waldmann N. Start-up competitions as an instrument of entrepreneurship policy: The German experience // European Planning Studies. 2013. Vol. 21. No. 10. P. 1578–1597.

Seikkula-Leino J., Satuvuori T., Ruskovaara E., Hannula H. How do Finnish teacher educators implement entrepreneurship education? // Education + Training. 2015. Vol. 57. No. 4. P. 392–404.

Shepherd D.A. Educating entrepreneurship students about emotion and learning from failure // Academy of Management Learning & Education. 2004. Vol. 3. No. 3. P. 274–287.

Sirelkhatim F., Gangi Y. Entrepreneurship education: A systematic literature review of curricula contents and teaching methods // Cogent Business & Management. 2015. Vol. 2. No. 1. P. 1052034.

Slavtchev V., Laspita S., Patzelt H. Effects of entrepreneurship education at universities // Jena Economic Research Papers. 2012. No. 2012. P. 025. https://www.econstor.eu/bitstream/10419/70147/1/717296687.pdf.

Stolz L. Start-up competitions as anchor events in Entrepreneurial Ecosystems: first findings from two German regions // Geografiska Annaler: Series B, Human Geography. 2022. Vol. 105. P. 1–20.

Tight M. Human and social capital and their application in higher education research // Theory and method in higher education research. Emerald Publishing Limited. 2018. P. 209–223.

Tittel A., Terzidis O. Entrepreneurial competences revised: Developing a consolidated and categorized list of entrepreneurial competences // Entrepreneurship Education. 2020. Vol. 3. No. 1. P. 1–35.

Turker D., Selcuk S.S. Which factors affect entrepreneurial intention of university students? // Journal of European industrial training. 2009. Vol. 33. No. 2. P. 142–149.

Unger J.M., Rauch A., Frese M., Rosenbusch N. Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review // Journal of business venturing. 2011. Vol. 26. No. 3. P. 341–358.

Vaicekauskaite R., Valackiene A. The need for entrepreneurial education at university // Journal of teacher education for sustainability. 2018. Vol. 20. No. 1. P. 82–92.

Valerio A., Parton B., Robb A. Entrepreneurship education and training programs around the world: Dimensions for success. The World Bank, 2014.

Volkmann C., Audretsch D. Entrepreneurship education at universities // International Studies in Entrepreneurship. Springer International Publishing AG: l–10. 2017.

Walter S.G., Block J.H. Outcomes of entrepreneurship education: An institutional perspective // Journal of Business venturing. 2016. Vol. 31. No. 2. P. 216–233.

Watson K., McGowan P., Cunningham J.A. An exploration of the business plan competition as a methodology for effective nascent entrepreneurial learning // International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research. 2018. Vol. 24. No. 1. P. 121–146.

Weiming L., Chunyan L., Xiaohua D. Ten years of entrepreneurship education at Chinese universities: Evolution, problems, and system building // Chinese Education & Society. 2016. Vol. 49. No. 3. P. 198–216.

Wijaya N.P.N.P., Ichsani S. Role of technopark for create technopreneurship in education industry case study: Bandung techno park. 8th Widyatama International Seminar on Sustainability (WISS 2016). Widyatama University, 2016.

Wright M., Siegel D.S., Mustar P. An emerging ecosystem for student start-ups // The Journal of Technology Transfer. 2017. Vol. 42. No. 4. P. 909–922.

Wu H.T., Chen M.Y. Course design for college entrepreneurship education — from personal trait analysis to operation in practice // Frontiers in Psychology. 2019. Vol. 10. P. 1016.

Zeng Z.E., Honig B. How should entrepreneurship be taught to students with diverse experience? A set of conceptual models of entrepreneurship education // Models of start-up thinking and action: Theoretical, empirical and pedagogical approaches. Emerald Group Publishing Limited. 2016. Vol. 18. P. 237–282.

Один из сильнейших университетов страны приглашает на бюджетные места

Институт образования НИУ ВШЭ предоставляет уникальную возможность для профессионального развития и карьерного роста. Образовательные программы построены с учетом научных разработок и изменений в законодательстве. Среди преподавателей — ведущие российские и зарубежные ученые, признанные эксперты — практики российского образования.

МАГИСТЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ

Для будущих ученых

■ **Трек «Магистратура — аспирантура»**
Период обучения: 5 лет
Форма обучения: очно-заочная

Для старта карьеры в образовании

Период обучения: 2 года.
Форма обучения: очная

■ **«Доказательное развитие образования»**
Академический руководитель — В.А. Мальцева

■ **«Обучение и оценивание как наука»**
Академический руководитель — Д.А. Грачева
Научный руководитель — Е.Ю. Карданова

■ **«Педагогическое образование»**
Академический руководитель — Ю.Н. Корешникова

Для руководителей вузов и школ

Период обучения: 2,5 года
Форма обучения: очно-заочная

■ **«Управление в высшем образовании»**
Академический руководитель — Н.К. Габдрахманов

■ **«Управление образованием»**
Академические руководители — Н.В. Исаева, А.А. Кобцева

■ **«Цифровая трансформация образования»**
Академический руководитель — А.А. Кобцева

Обучение осуществляется как бесплатно на бюджетной основе, так и с оплатой на договорной основе. Работникам бюджетных учреждений предоставляется 50%-я скидка на обучение при поступлении на коммерцию.

Департамент образовательных программ Института образования НИУ ВШЭ:
https://ioe.hse.ru/masters
Тел.: +7 495 772-95-90 (доб. 23094, 23452)

АСПИРАНТСКАЯ ШКОЛА ПО ОБРАЗОВАНИЮ

Институт образования НИУ ВШЭ приглашает к поступлению в уникальную для России Аспирантскую школу по образованию. Аспирантская школа открывает возможность проводить исследования на стыке наук, применяя междисциплинарный подход. После защиты соискатели получают степень кандидата наук НИУ ВШЭ об образовании / PhD HSE in Education

Преимущества программы:

- ✓ Практика исследований и возможность трудоустройства с первых дней
- ✓ Система финансовой поддержки аспирантов
- ✓ Онлайн-стажировки в ведущих мировых университетах по теме исследования
- ✓ Доступ ко всем образовательным и академическим ресурсам ВШЭ
- ✓ Трек по «Измерениям и оцениванию в образовании»
- ✓ Регулярные презентации новых исследований

Школа предлагает две формы обучения и подготовки диссертации:

Классическая аспирантура — для тех, кто хочет полностью сфокусироваться на развитии научной карьеры. Это очная аспирантура, дающая все плюсы обучения в аспирантской школе: статус аспиранта, комплексную поддержку на протяжении всего периода обучения и подготовки диссертации, возможность трудоустройства в центры и проекты Института образования и т.д.

Профессиональная аспирантура — для тех, кто уже нашел себя в бизнес- и управленческих структурах сферы образования. Эта очная программа дает возможность совмещать обучение с занятостью вне стен Института.

Как поступить?
Подробная информация на сайте: https://aspirantura.hse.ru/ed/howtoapply

Обучение очное и бесплатное — три года.

Аспирантская школа по образованию:
https://aspirantura.hse.ru/ed
Тел.: +7 495 772-95-90 (доб. 22714)

Учебное издание

Серия учебно-методических пособий
«Подготовка профессионалов для нового образования»

Выпуск 13

Сорокин Павел Сергеевич, Черненко Светлана Евгеньевна,
Вятская Юлия Алексеевна

ОРГАНИЗАЦИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ВУЗАХ

Редактор И. Гумерова
Корректор Е. Андреева
Компьютерная верстка: Н. Пузанова
Дизайн обложки: В. Коршунов

Подписано в печать 25.04.2025. Формат 60×84 1/16
Усл. печ. л. 5,0. Уч.-изд. л. 3,8. Тираж 100 экз.
Изд. № 2978

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»
101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20
Тел.: +7 495 772-95-90 доб. 15285

Институт образования
101000, Москва, Потаповский пер., д. 16, стр. 10
Тел.: +7 495 623-52-49
ioe@hse.ru

Отпечатано ООО «Фотоэксперт»
109316, Москва, Волгоградский проспект, д. 42