

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ В БАКАЛАВРИАТЕ И УСЛОВИЯ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

РУБИН Юрий Борисович – чл.-корр. РАО, д-р экон. наук, профессор, ректор, Московский финансово-промышленный университет «Синергия», президент Национальной ассоциации обучения предпринимательству. E-mail: urubin@mfpa.ru

Аннотация. В статье рассматривается подход к проектированию содержания образовательной программы по предпринимательству в бакалавриате и ее наполнению учебными курсами и профилями, а также примерный перечень учебных курсов, необходимых для формирования у учащихся компетенций для занятия предпринимательством на профессиональной основе. Поднимаются вопросы об условиях реализации таких программ в вузах: требования к учебникам по курсам, к педагогическому составу, к практикам студентов и к инфраструктуре обучения предпринимательству в бакалавриате.

Ключевые слова: образовательная программа по предпринимательству, учебные курсы и учебники по предпринимательским дисциплинам, виды занятий по предпринимательству и типы практик, академические преподаватели, менторы, тьюторы, бизнес-тренеры и штатные предприниматели вузов, инфраструктура обучения предпринимательству, университетские центры предпринимательства, коворкинг-центры, студенческие клубы предпринимательства, бизнес-инкубаторы и бизнес-акселераторы, университетские центры прототипирования, коммерциализации, трансфера технологий и защиты интеллектуальной собственности

Для цитирования: Рубин Ю.Б. Образовательная программа по предпринимательству в бакалавриате и условия ее реализации // Высшее образование в России. 2016. № 2 (198). С. 15–27.

Содержание образовательной программы по предпринимательству

Задачей любой образовательной программы по предпринимательству и составляющих ее модулей/ учебных дисциплин является формирование у студентов компетенций, необходимых конкурентоспособному предпринимателю, развитие их предпринимательских способностей, выявление и имплементация личностных качеств и склонностей студентов, профессионально значимых для занятия предпринимательской деятельностью. Ключевое значение для ее решения имеет формирование системы компетенций, благодаря которым выпускники приобретают требуемую профессиональную квалификацию для занятия предпринимательством.

Формирование предпринимательских компетенций обеспечивается учебными

дисциплинами/ модулями, структурированными в образовательных программах по предпринимательству.

За рубежом часто считается, что предпринимателей надо учить всему на свете. Во многих американских программах бакалавриата по предпринимательству мы находим немало дисциплин, влияющих на формирование общепрофессиональных и общекультурных компетенций (менеджмент, экономика, бухгалтерский учет, финансы, коммуникации, информатика, лидерство и т.д.), а дисциплины, призванные формировать профессиональные предпринимательские компетенции, представлены в них существенно скромнее. В некоторых университетах реализуется такой подход: будущие предприниматели изучают, скажем, на первом курсе менеджмент, на втором – коммуникации, на третьем – финан-

сы, на четвертом – психологию, и этого достаточно.

В России, напротив, интерес к всестороннему развитию личности при невнятно определенном предмете изучения нередко сочетается с наивным убеждением в том, что обучение предпринимательству может опираться лишь на программы дополнительного образования, на элективы (якобы одного–двух элективных курсов в ООП вполне достаточно) или на короткие курсы – а остальному, дескать, научит жизнь. В действительности же для подготовки в бакалавриате квалифицированного предпринимателя требуется не одна–две дисциплины, а порядка 20–30 курсов, с помощью которых можно было бы сформировать у выпускников компетенции, необходимые профессиональному предпринимателю. Понятно, что решение этой задачи лежит отнюдь не в плоскости сведения обучения предпринимательству к освоению отдельных учебных курсов или тренингов – по управлению рисками, лидерству, селф-менеджменту, перехвату управления, стрессоустойчивости и др. Результатом обучения должно стать появление на рынке всесторонне развитого и конкурентно устойчивого предпринимателя, готового к выполнению всей совокупности профессиональных функций по управлению собственным бизнесом в конкурентной среде.

В этой связи важно подчеркнуть, что обучение предпринимательству некорректно рассматривать как вариант обучения менеджменту. Также некорректно полагать, будто предприниматель – это одна из разновидностей менеджерской профессии. Конечно, менеджерские компетенции нужны предпринимателям. Но они нужны любому человеку, который управляет чем-либо и/или кем-либо, например, самим собой. Они нужны всем, кто управляет собственным или чужим бизнесом. Однако обучение студентов в области менеджмента имеет целью научить их управлять чужим бизнесом, в то время как обучение

предпринимательству нацелено во всем мире на то, чтобы научить их управлять собственным бизнесом в периоды его создания, ведения, развития и прекращения.

Другой крайностью является признание важным формирование в процессе обучения лишь компетенций в области создания бизнеса (варианты: создания и доведения бизнеса до первых устойчивых продаж, осуществления всего стартаповского комплекса, генерации новых бизнес-идей). Это соответствует пониманию, согласно которому предметом обучения предпринимательству является лишь создание нового предприятия. Обучение предпринимательству видится лишь в том, чтобы научить студентов создавать бизнес, а его миссия – в формировании компетенций по созданию дела (иногда – лишь в написании бизнес-планов). Главным результатом обучения при этом признается создание выпускниками компании по завершении периода обучения (абитуриентам говорят в процессе набора: «Освоив программу, вы обязательно создадите собственные фирмы!»).

Такой подход неправомерно ограничивает круг компетенций, который необходим реальным предпринимателям в их профессиональной деятельности, и тем самым сужает содержание образовательной программы. Создать бизнес несложно, намного труднее провести успешный стартап. Но самые сложные задачи – удержание созданного и даже первоначально раскрученного бизнеса, его последовательное развитие, а также своевременное, без негативных последствий, его прекращение. Это очевидно любому действующему предпринимателю; и это также подтверждается и статистикой выживаемости молодых компаний, которую мы приводили в предыдущей статье [1].

Сведение результатов обучения исключительно к выявлению у выпускников «стартаперских» компетенций возможно лишь в случае обучения профессиональных стартаперов, бизнес которых состоит, как

известно, в создании компании, проведении стартапа и немедленной продаже этой компании для перехода к следующему стартап-проекту. Но стартаперская специализация в предпринимательстве сосуществует с другими специализациями, например, инвестиционным предпринимательством, традиционным отраслевым и диверсифицированным предпринимательством, инновационным предпринимательством и др. Поэтому исключение из числа объектов изучения в процессе обучения предпринимательству наиболее сложных узлов предпринимательской деятельности предпринимателей, не являющихся профессиональными стартаперами, нельзя признать конструктивным.

Предприниматели занимаются не только созданием дела, но и его ведением, развитием в конкурентной среде, а также прекращением. Для этого им нужны соответствующие компетенции. Студентов следует научить тому, как координировать бизнес-процессы и бизнес-коммуникации, привлекать ресурсы и добиваться результатов, как умело и добросовестно выдерживать конкуренцию и добиваться успехов в ней, как управлять ростом бизнеса и его диверсификацией, осуществлять реинжиниринг бизнеса, вносить в него изменения и преодолевать сопротивление изменениям во внутрифирменной и внешней среде, как управлять собой в процессе занятия предпринимательством. Важно также научить их тому, как квалифицированно и цивилизованно, без обращения к «бегству из бизнеса», чревато возникновением проблем с партнерами и правоохранительными органами, прекратить бизнес-проект и выйти из него либо выйти из бизнеса вообще. У выпускников должно быть сформировано профессиональное отношение к выходу из бизнеса и понимание того, что выход из бизнеса, как и неудачи в бизнесе, не означают провала карьеры и не являются жизненной катастрофой. Для грамотного выхода из бизнеса необходим свой на-

бор профессиональных компетенций. Умело, не подмочив репутацию, выйдя из бизнеса, предприниматель вправе начать другой бизнес-проект либо перейти на работу по найму. Поэтому образовательная программа по предпринимательству должна предусматривать полный перечень дисциплин, которые позволяли бы обучить студентов выполнению профессиональных предпринимательских функций и решению всей совокупности задач, находящихся в зоне их ответственности.

Эта программа должна содержать необходимый перечень соответствующих учебных курсов/модулей, спецкурсов, практических занятий, тем дипломных проектов и контрольно-измерительных материалов. Она может включать, например, учебные курсы/модули по теории и истории предпринимательства в России и за рубежом, по управлению собственным бизнесом, маркетингу, конкуренции, предпринимательскому праву, предпринимательской психологии, антимонопольному регулированию, стартапам, управлению изменениями, управлению проектами, управлению инновациями, управлению рисками, деловым коммуникациям, бизнес-моделированию, слияниям и поглощениям, обеспечению безопасности бизнеса, аутсорсингу, франчайзингу, развитию предпринимчивости и др. Ее составными частями также могут быть учебные курсы/модули по менеджменту, экономике предприятия, финансам, бухгалтерскому учету, социологии, лидерству, стрессоустойчивости, селф-менеджменту и др., предназначенные для формирования у студентов общепрофессиональных и общекультурных компетенций.

Как справедливо полагают некоторые авторы, обучение предпринимательству может вдохновлять выпускников на применение личной предпринимчивости не только при ведении собственного бизнеса, но и при работе в качестве нанятого работника на предприятиях, в благотворительных фондах, неправительственных организаци-

ях, в общественном секторе и на социальных предприятиях [2].

При очерчивании границ образовательного пространства бакалавриата по предпринимательству важно обозначить отличия бакалаврских программ от программ сопредельных уровней получения образования. Ведь предприниматели – это очень разные люди не только по выбору подходящего дела и его масштабов, но и по уровню квалификации.

Иногда можно услышать о том, что обучение предпринимательству возможно лишь после того, как человек получил профильное бакалаврское образование, поработал и понял, что ему не хватает знаний в сфере управления бизнесом. В качестве примера приводится практика реализации программ МВА. Однако трудно объяснить, зачем, например, ИП-парикмахеру, ИП-сантехнику или ИП-таксисту надо сначала становиться бакалавром, а потом еще изучать МВА, чтобы работать в таксопарке, сервисном центре или салоне красоты. Вместе с тем далеки от реальности и представления о том, что для обучения предпринимательству достаточно лишь уровня СПО.

Поэтому упорядочение сферы обучения предпринимательству в России предполагает соподчинение компетенций выпускников образовательных программ разного уровня. Нужно точно понимать, какие компетенции требуются выпускникам программ по предпринимательству в СПО, бакалавриате, магистратуре и аспирантуре, чем должны различаться между собой результаты освоения этих программ.

Так, в отличие от выпускников программ СПО, которые можно нацеливать на массовый выпуск индивидуальных предпринимателей (ИП), выпускники программ бакалавриата могли бы стать не только индивидуальными предпринимателями, но и владельцами более сложно организованного бизнеса (соучредителями фирм, имеющих статус юридического лица, членами советов директоров компаний). Квалифициро-

ванного ИП вполне можно обучить за 1,5–2 года, если это программа профессионального образования. Между тем для подготовки квалифицированных участников технологического предпринимательства, профессиональных инвесторов, членов советов директоров крупных компаний необходимы более высокие масштабы и уровень подготовки. Различную глубину освоения материала следует предусмотреть и в процессе проектирования образовательных программ по предпринимательству для бакалавриата и магистратуры.

В отсутствие в России адекватной нормативно-методической базы в сфере обучения предпринимательству в образовательных организациях среди энтузиастов обучения предпринимательству постепенно зреет мысль о необходимости разработки новой совокупности ФГОС для разных уровней получения образования и о внесении в Перечни специальностей и направлений подготовки высшего образования нового направления «Предпринимательство». Действующий в настоящее время ФГОС 3+ позволяет вузам решать многие задачи, но не может помочь им полноценно готовить бакалавров по предпринимательству. И радикальное решение вопроса является, видимо, делом времени.

В этом случае в самой ООП по предпринимательству следовало бы выделить различные профили, например «Производственное предпринимательство» (по отраслям), «Предпринимательство в сфере услуг» (по отраслям), «Технологическое предпринимательство», «Инновационное предпринимательство». Так, в настоящее время в ООП по менеджменту такое чрезвычайно важное направление предпринимательства, как «Социальное предпринимательство», представлено крайне редко. Иногда социальное предпринимательство отождествляется с социальной работой, благотворительностью или социальной помощью населению и не воспринимается как предпринимательство вообще. Между тем,

если бы ООП по предпринимательству имела профиль по социальному предпринимательству, студентам можно было бы предложить такие учебные курсы, как «Основы социального предпринимательства», «Социальные инновации», «Создание и управление социальными предприятиями», «Корпоративная социальная ответственность в предпринимательстве», «Управление некоммерческими организациями», «Социальная политика» и др. Это позволило бы российским вузам перейти к систематической работе по выпуску компетентных социальных предпринимателей для российской экономики.

Учебные курсы и учебники по предпринимательским дисциплинам

В российских университетах используются разные учебные курсы и учебники. Содержание некоторых дисциплин (маркетинга, предпринимательского права, управления проектами и др.) со временем устоялось. Сложнее дело обстоит с содержанием базовых дисциплин по теории и практике предпринимательства. Часто учебники по предпринимательству или его основам содержат сведения, в большинстве имеющие к предпринимательству лишь косвенное отношение. Из предлагаемого авторами конгломерата информации читатель может получить представление о важных предметах, например об экономике и финансах предприятия, внутрифирменном менеджменте, основах ценообразования, государственной политике поддержки предпринимательства и совсем немного сведений – о собственно предпринимательстве.

Учебников по предпринимательству на русском языке, разработанных отечественными авторами, очень немного. Большинство из них описывают лишь «основы» предпринимательства, но не составные части предпринимательской деятельности по созданию, ведению, развитию, прекращению предпринимательской деятельности. Учебников по социальному, инновационному,

технологическому предпринимательству, которые были бы подготовлены российскими авторами, пока нет.

В какой-то мере «энциклопедичность» российских курсов и учебников по предпринимательству обуславливается желанием авторов обязательно копировать зарубежные подходы, для которых характерно стремление рассказать обо всем на свете в одной-единственной книге. Такие курсы и учебники нередко объединяют информацию о предпринимательстве, финансировании венчурных предприятий, семейных фирмах, социальном проектировании, бизнес-планировании и использовании внешних связей фирмы [3]. Так, один из типовых американских учебников на 700 страниц «Entrepreneurial Small Business» содержит множество сведений о возможностях и этике малого бизнеса, конструировании идей и бизнес-планов, стратегиях малого бизнеса, маркетинге, продвижении товаров, дистрибуции, финансах, бухучете, операционном менеджменте, риск-менеджменте, управлении персоналом, лидерстве и технологиях достижения успеха [4]. Авторы учебников часто находятся в плену чрезмерно широких трактовок предпринимательства, понимая под предпринимателями всех без исключения предприимчивых людей, независимо от того, управляют они собственным бизнесом, лишь мечтают о его открытии или не мечтают об этом вовсе, предпочитая предпринимательским рискам более устойчивую работу по найму (английский язык оказывается беднее русского – в нем вовсе отсутствует понятие «предприимчивый человек»). Многие авторы также часто следуют теоретическим взглядам, однобоко отождествляющим предпринимательство с инновациями либо с проведением стартапов, как правило, в сфере высоких технологий.

Ориентированные на случайно привлеченный американский или западноевропейский опыт, российские учебники и учебные курсы по предпринимательству также под-

час имеют контент, который представляет собой конгломерат разрозненных материалов из курсов менеджмента, финансов, маркетинга, права, объединенных под общей тематикой предпринимательства. В некоторых учебниках понятия «предпринимательство» или «предпринимательская деятельность» используются лишь в названии, тогда как их содержание посвящено другим областям знаний. Такое положение обуславливает ненужное дублирование материалов из других учебных курсов, а также не способствует сосредоточению внимания преподавателей и студентов на том специфичном, что составляет содержание собственно предпринимательства как направления профессиональной деятельности людей.

Нет сомнения: предпринимателям, как и другим «системным» специалистам – политикам, философам, менеджерам, макроэкономистам, профессиональным писателям, полицейским и др., – надо о многом узнать. Но не изобретено пока таких базовых учебных курсов по предпринимательству, освоив которые они смогут узнать все на свете. Между тем им необходимо получить максимум сведений, которые сформировали бы жесткое ядро системы их профессиональных предпринимательских компетенций.

В качестве примера сошлюсь на собственный опыт конструирования ряда учебных дисциплин, предназначенных для формирования такого ядра. В настоящее время в Московском финансово-промышленном университете «Синергия» студенты-бакалавры изучают такие дисциплины, как «Основы предпринимательства», «Управление собственным бизнесом», «Конкуренция» (базовая линейка дисциплин), а также спецкурсы по стартапам, слияниям и поглощениям, франчайзингу, аутсорсингу и др.

В «Основах предпринимательства» студенты изучают смысл предпринимательства как профессиональной деятельности, предпринимательские функции, профессио-

нальные предпринимательские интересы, условия ведения предпринимателями собственного бизнеса. Первокурсникам важно понять, кем в действительности являются предприниматели в современном мире, чем профессия предпринимателя отличается от других профессий, а сами предприниматели – от наемных работников. Для этого студенты рассматривают теоретические и житейские подходы к определению предпринимательства и бизнеса, разбираются с тем, почему предпринимательство часто негативно воспринимается людьми, которые сами никогда предпринимателями не были, и, наоборот, требует рационального (прагматического) восприятия со стороны тех, кто решил заниматься предпринимательством на профессиональной основе. Им необходимо также ознакомиться с многообразными направлениями предпринимательства: с производственным, коммерческим, финансовым предпринимательством, предпринимательством на рынках различных услуг, а также с такими актуальными направлениями, как технологическое, инновационное, инвестиционное и социальное предпринимательство.

Первокурсники знакомятся также с базовыми понятиями теории и практики современного предпринимательства. В центре внимания студентов оказываются, помимо прочего, закономерности эволюции предпринимательства во всем мире, его системные признаки в современной действительности и, наконец, история и нынешние особенности российского предпринимательства.

Осваивая учебный курс «Управление собственным бизнесом», студенты прежде всего достигают понимания того, чем управление собственным бизнесом отличается от обычного менеджмента фирмы, которым занимаются нанятые управленцы. Они выясняют, что такое фирма, чем ее участники отличаются от сотрудников, почему участникам фирмы необходимо оставлять за собой командные высоты в органи-

зационной структуре бизнеса, каким образом они делегируют сотрудникам управленческие полномочия. Им необходимо также понять различия в управлении собственным бизнесом в разных организационно-правовых формах современного предпринимательства.

Важное место в учебнике отводится также изучению вопросов предпринимательского селф-менеджмента. Студенты получают возможность выяснить состав предпринимательских профессиональных компетенций, понять, как управлять собственной предприимчивостью в процессе ведения дел, узнать, какие личностные качества и склонности людей можно признать профессионально значимыми для занятия предпринимательством. В центре внимания также оказывается рассмотрение предпринимательских способностей, поведенческих манер, самомотивации, самоконтроля в процессе занятия предпринимательством.

Каждый практикующий предприниматель видит свое дело и свою миссию не только в том, чтобы извлекать прибыль и пользоваться результатами труда нанятых работников, как порой считается. Он знает, что успех его дела возможен лишь на основе широкого признания степени полезности его усилий и его личного вклада в создание новых ценностей: товаров, услуг, работ – и в обеспечение доступа к ним других людей, заинтересованных в их получении. Для этого предпринимателю придется постараться: придумать бизнес-проект, насытить его ресурсами, создать рабочие места, в том числе и для самих себя, наладить производственный и коммерческий процессы, сформировать менеджмент проекта. Лишь ответственное и добросовестное исполнение этих функций, а также выполнение налоговых и иных обязательств перед государством дают предпринимателю право на получение своих собственных доходов. Тогда эти доходы оказываются честно заработанными.

Предметом «Конкуренции» – первого и

пока единственного в России учебного курса и учебника по конкуренции в предпринимательстве – является прежде всего понимание конкуренции как совокупности конкурентных действий, непрерывно предпринимаемых участниками рынка по отношению к своим фактическим и потенциальным соперникам.

В курсе в систематической форме изучаются вопросы конкурентного взаимодействия между участниками рынка: их воздействие друг на друга, противодействие и содействие друг другу, мнимое бездействие во взаимных отношениях. Подробно освещаются вопросы конкурентоспособности, конкурентных ресурсов, конкурентных результатов, конкурентных преимуществ, конкурентного позиционирования, стратегий и тактик конкурентных действий, конкурентного статуса фирм, тактического и ситуационного конкурентного маневрирования, использования конкурентных гололомоков. Студенты знакомятся с видами, методами, поведенческими стилями, типами, направлениями, характером конкурентных действий, конкурентными стратегиями, конкурентными ситуациями, тактическими моделями конкуренции, конкурентными позициями и диспозициями, конкурентными образами, тактическими хитростями, маневрами и комбинациями. Важной сквозной темой учебного курса является менеджмент конкурентных действий, который рассматривается как неотъемлемая составная часть управления собственным бизнесом.

Виды занятий по предпринимательству и типы практик

Вопросы методики проведения занятий, в том числе организации практик по предпринимательству в бакалавриате, имеют пока довольно слабое научное обоснование – в отличие от методики проведения занятий по предпринимательству для школьников, изложенной в ряде публикаций [5].

Между тем виды предлагаемых студен-

там занятий, так же как кадровое обеспечение и инфраструктура образовательной деятельности, являются, наряду с содержанием и уровнем самих образовательных программ, учебных курсов и учебников, инструментами обеспечения гарантии качества предпринимательского образования.

Наряду с традиционными для бакалавриата видами занятий – лекциями, теоретическими семинарами, написанием и защитой дипломных и курсовых работ, в обучении предпринимательству важны и иные формы учебной деятельности, сопутствующие выстраиванию/усилению практической ориентации обучения. К ним относятся: ситуационные практики, мозговые штурмы, предпринимательские поединки, тренинги (в том числе в сетевом формате), решение имитационных задач по управлению бизнесом, например задач по проведению стартапа или реорганизации компании, дизайн креативных решений, презентации, питчи, применяемые в настоящее время в неформальном обучении. Такие виды занятий призваны способствовать формированию у студентов профессиональных и ряда общепрофессиональных компетенций, развитию предпринимательских способностей, выявлению и имплементации личностных качеств и склонностей учащихся, профессионально значимых для занятия предпринимательством. Поэтому им следует найти достойное место во многих учебных курсах бакалавриата.

Дипломное и курсовое проектирование целесообразно подчинить формированию обобщенных профессиональных компетенций по управлению собственным бизнесом в конкурентной среде. Эмпирической базой дипломных проектов могут стать самостоятельно произведенные либо чужие конкретные действия в сфере осуществления стартапов, ведения, развития или прекращения дела, причем не обязательно успешные. Заметим, что анализ собственных неудач может принести выпускнику не меньше практической пользы для последующе-

го занятия предпринимательством, чем анализ причин собственных или чужих успехов. Как известно, не ошибается лишь тот, кто ничего не делает. Ошибки и неудачи испытывали и испытывают все предприниматели на свете. Поэтому, если в отдельно взятом случае неудачный опыт совпал по времени с периодом обучения молодого человека предпринимательству в бакалавриате, это не должно трактоваться как признание его непригодным к занятию предпринимательством на профессиональном уровне. Напротив, его неудачи могут стать для него мотивом достижения успехов в будущей профессиональной предпринимательской карьере.

На наш взгляд, важная роль в обучении предпринимательству должна отводиться практике. В отличие от образовательных программ, которые осваивают студенты, готовящиеся к труду по найму, программы бакалавриата по предпринимательству должны включать практики, которые способствовали бы закреплению знаний и пониманию, а также формированию навыков самостоятельного, на свой риск, занятия предпринимательством.

На первом курсе обучения студенты могут проходить практику по самостоятельному изучению рынка, включающую сбор эмпирических данных и проведение аналитической работы по выявлению потенциальных потребностей покупателей, уровня конкуренции на рынке или в рыночном сегменте, потенциальных ниш для выбора подходящего направления предпринимательства и подходящего бизнеса.

На втором курсе обучения ООП может предусматривать проведение практики по имитационному моделированию занятия собственным бизнесом в формате продолжительного тренинга в учебно-тренировочных фирмах. Такими фирмами либо сетями фирм, которые имитируют деятельность реальных предпринимателей по управлению собственным бизнесом, образовательным организациям целесообразно

обзавестись именно для данных целей. Практика на учебно-тренировочных фирмах будет способствовать приобретению студентами первичных предпринимательских навыков. Помимо этого, учащиеся получают навыки командной работы, имеют возможность проходить психологические тренинги. Студенты, добившиеся лучших показателей по итогам практики, могут получить рекомендации для участия в бизнес-инкубаторе образовательной организации.

На третьем курсе обучения студентов ждет производственная практика. Она может проводиться на базе собственного предприятия учащегося, в том числе в составе бизнес-инкубатора вуза либо в сторонней организации. Вуз приветствует создание учащимися собственной компании в этот период, но, если этого не произошло, приемлемым может быть признан вариант стажировки в чужой фирме, где студент может поработать над решением проблем собственника. Цель данной практики – закрепление и развитие предпринимательских компетенций, сформированных в процессе обучения в предшествующий период. Руководителями данной практики целесообразно назначить менторов – действующих предпринимателей, которые способны руководить процессом выполнения задач, контролировать своевременность их выполнения, а также проводить консультации.

Для студентов программ академического бакалавриата образовательная организация предусматривает также научно-педагогическую практику, которая реализуется посредством стажировок на кафедрах предпринимательства образовательных организаций. Во время стажировок учащиеся под руководством научно-педагогических работников проводят различные виды занятий по заранее подготовленным и утвержденным кафедрами планам, а также приобретают навыки участия в научных исследованиях.

Наконец, на выпускном курсе проводится преддипломная практика для выпол-

нения выпускной квалификационной работы. Эта практика может быть пройдена как на собственном предприятии учащегося, так и в сторонней организации в форме стажировки. Ее целью является сбор теоретического и практического материала для выпускной квалификационной работы. Данный материал вовсе не обязательно должен свидетельствовать о победоносном – собственном или чужом – участии в предпринимательском деле. Он может содержать информацию о постигнутых неудачах, нерешенных или не до конца решенных проблемах, сложных отношениях между компаниями в конкурентной среде. Важно, чтобы итоговая квалификационная работа, подготовленная выпускником по итогам преддипломной практики, содержала качественный анализ причин успехов и неудач, путей решения предпринимательских проблем, критический взгляд на положение дел и оценку резервов его улучшения. Тогда результаты обучения в части формирования у выпускников компетенций, необходимых для занятия предпринимательством, развития их предпринимательских способностей и имплементации профессионально значимых личностных качеств можно признать положительными.

Образовательная организация вправе предусмотреть в программе бакалавриата и иные типы практик.

Кадры для обучения предпринимательству

Ключевую роль в обучении предпринимательству в бакалавриате играют преподаватели предпринимательских дисциплин. Мировая практика свидетельствует о том, что таковыми, как правило, являются два типа преподавателей – академические преподаватели, для которых педагогическая и/или научно-исследовательская работа в университетах является основной, и преподаватели-практики, к которым относятся действующие предприниматели, а также консультанты в вопросах управления

собственным бизнесом или специалисты смежных профессий: маркетологи, менеджеры, бухгалтеры, финансисты. На эту закономерность следует обратить внимание и российским образовательным организациям. В определенной степени она проявляется уже в настоящее время в деятельности вузов, серьезно относящихся к преподаванию предпринимательских дисциплин.

Как показывают результаты специального опроса, в МГТУ им. Н.Э. Баумана порядка 70–80% преподавателей предпринимательских дисциплин являются совместителями и занимают позиции в коммерческих предприятиях. В МФПУ «Синергия» занятия со студентами ведут такие известные предприниматели, как И. Бухаров, И. Манн, А. Кравцов, Г. Архангельский и другие. В Казанском национальном исследовательском технологическом университете действует принцип, согласно которому «ни один академический преподаватель, который не создал в своей жизни реальный бизнес, не потерпел поражение и не достиг успехов в последующем, не может стать образцом и образцом предпринимательской деятельности для студентов» [6].

Наряду с академическими преподавателями (профессорами, доцентами, старшими преподавателями, ассистентами), педагогическую работу могут выполнять также:

- менторы (наставники в области предпринимательства) – для реализации производственной и преддипломной практик;
- штатные предприниматели университета (или кафедр) – для проведения бизнес-экскурсий и других видов занятий для развития предпринимательских компетенций (очень популярный в американских университетах тип университетского преподавателя по предпринимательству);
- тьюторы (преподаватели-консультанты) – для реализации практики на учебно-тренировочных фирмах;
- бизнес-тренеры – для проведения тренингов, деловых и дидактических игр.

Указанные типы преподавателей следует отнести, опираясь на известную классификацию А.Р. Алавердова [7, с. 103], к элитной части ППС. Они пока являются экзотикой для российских вузов, хотя за рубежом большинство университетов имеют их в штатном расписании.

Проблема в том, что такие должности не предусмотрены российским трудовым законодательством. Ее решение видится и в модернизации трудового законодательства, и в отказе от преференций лицам с учеными степенями и званиями при оценке качества ППС по предпринимательским дисциплинам (подобный подход принят в отношении преподавателей спортивных дисциплин, а также дисциплин сферы искусства). Так, к преподавателям с учеными степенями и/или учеными званиями могут быть приравнены лица без ученых степеней и званий, имеющие звания лауреатов и победителей конкурсов в сфере предпринимательства, бизнес-тренеры, члены предпринимательских объединений. Доля работников (в приведенных к целочисленным значениям ставок) из числа предпринимателей, имеющих стаж предпринимательской деятельности не менее трех лет, в общем числе работников, реализующих программу бакалавриата, может составлять не менее 40%.

Не меньшей проблемой для большинства российских вузов является отсутствие квалифицированных академических преподавателей и преподавателей-практиков по предпринимательским дисциплинам. Поэтому важно обратить внимание на усилия, которые предпринимает Национальная ассоциация обучения предпринимательству (РАОП) по формированию системы повышения квалификации таких преподавателей и обмена опытом между ними.

Представленные в данной статье разработки легли в основу трехмесячной программы РАОП по обучению преподавателей предпринимательских и сопредельных учебных дисциплин осенью 2014 г. Более

короткий вариант этой же программы был реализован в рамках деятельности АБВЭМ (Ассоциации ведущих вузов в области экономики и менеджмента) для повышения квалификации преподавателей вузов-членов ассоциации. В 2015–2016 гг. программа повышения квалификации РАОП рассредоточена по коротким курсам и вебинарам для членов РАОП.

Инфраструктура обучения предпринимательству

Инфраструктура обучения является одним из условий реализации ООП по предпринимательству в бакалавриате. За рубежом она включает традиционные классы, образующие аудиторный фонд университетов, специальные тренажерные аудитории для проведения бизнес-тренингов, учебно-тренировочные фирмы, мобильные классы для проведения интерактивных занятий, компьютерные стимуляторы для проектирования бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций.

Качественная реализация ООП по предпринимательству в российских вузах может опираться, наряду с перечисленными элементами инфраструктуры, на:

- центры предпринимательства, которые занимаются популяризацией предпринимательства в образовательной организации среди студентов, аспирантов, преподавателей, обучением молодежи и студентов основам создания собственного бизнеса на стадии идеи, организацией конференций, конкурсов бизнес-идей и бизнес-моделей, поддержкой исследований в области предпринимательства. В центрах предпринимательства целесообразно проводить также мастер-классы, бизнес-турниры и бизнес-олимпиады, выставки стартапов, сезонные школы предпринимательства, мероприятия по популяризации историй бизнес-успеха;
- коворкинг-центры, составляющие общее офисное пространство для студентов, желающих создать собственный бизнес, или уже действующих студентов-пред-

принимателей и их команд, и располагающие необходимым офисным оборудованием. Коворкинг-центр также может выполнять при необходимости функции конкурентной среды в бизнес-тренингах;

- студенческие клубы предпринимательства, в том числе в формате сетевых сообществ, которые объединяют студентов, увлеченных созданием собственного бизнеса и уже создавших его, для обмена опытом, бизнес-идеями и результатами самостоятельного изучения рынка. На базе таких клубов целесообразно проводить выступления действующих предпринимателей, в том числе потенциальных инвесторов в студенческие стартапы, мероприятия по развитию и реорганизации бизнеса, привлекать потенциальных покупателей готового бизнеса, и проводить сессии нетворкинга;

- бизнес-инкубаторы, занимающиеся поддержкой созданных компаний и начинающих предпринимателей за счет предоставления им на конкурсной основе помещений с рабочими местами и переговорными комнатами, оргтехники и обеспечения им доступа в Интернет. В бизнес-инкубаторах можно также проводить консультации по вопросам управления бизнесом, налогообложения, бухгалтерского учета, кредитования, правовой защиты, развития компаний и другим важным вопросам силами преподавателей, в том числе менторов и тьюторов;

- бизнес-акселераторы, оказывающие поддержку на конкурсной основе компаниям, имеющим начальный прототип или оформленную концепцию бизнес-проекта на его ранней стадии. Такая поддержка предполагает интенсивное развитие проекта в кратчайшие сроки (3–6 месяцев). Для быстрого выхода на рынок проекту обеспечиваются инвестирование, инфраструктура, экспертная и информационная поддержка;

- центры прототипирования – подразделения образовательной организации, ос-

нащенные оборудованием, необходимым для создания прототипов новой продукции;

– центры коммерциализации и трансфера технологий, помогающие студентам защищать разработанные технологии, осуществлять собственное производство на основе этих технологий и/или готовить их к продаже;

– центры защиты интеллектуальной собственности и патентования, оказывающие студентам помощь в защите объектов своей интеллектуальной собственности и изобретений;

– технопарки, обеспечивающие поддержку студентов в процессе создания ими инновационных технологий и их реализации в успешных продуктах за счет предоставления производственной, научно-исследовательской и материально-технической базы образовательной организации. Такие технопарки могли бы объединять также малые инновационные предприятия вузов. Тем самым технопарки могли интегрировать на одной площадке представителей научного, педагогического и делового сообщества и студентов.

Некоторые из перечисленных элементов инфраструктуры обучения предпринимательству встречаются в считанном числе российских университетов, но часто их наличие обусловлено не интересами качественного обучения предпринимателей-бакалавров, а иными задачами, связанными, как правило, с коммерциализацией их деятельности – проведением платных занятий для внешних заказчиков и реализацией программ обучения действующих предпринимателей, самостоятельным бизнес-инкубированием внешних бизнес-проектов и др. Однако, как справедливо замечают А.О. Грудзинский и А.Б. Бедный, «предпринимательство не должно рассматриваться исключительно как чистая коммерциализация или менеджмент. Фундаментальное предпринимательское мышление и сопутствующие ему техники не зависят от того, в чем

закключаются ваши интересы и мечты... Все аспекты деятельности современного конкурентоспособного университета должны быть проникнуты духом и культурой предпринимательства» [8, с. 35]. Поэтому включение таких подразделений непосредственно в учебный процесс, несомненно, позволило бы российским образовательным организациям существенно улучшить качество результатов обучения студентов и повысить его эффективность в интересах всего российского общества.

Литература

1. Рубин Ю.Б. Формирование компетенций в сфере предпринимательства на образовательном пространстве бакалавриата // Высшее образование в России. 2016. № 1. С. 7–21.
2. Effects and Impact of Entrepreneurship Programs in Higher Education // The Report of European Commission. Brussels, 2012.
3. Kütima M., Kallastea M., Venesaara U., Kiisb A. Entrepreneurship education at university level and students' entrepreneurial intentions // Procedia – Social and Behavioral Sciences. 2014, № 110. P. 665.
4. Katz J., Green R. Entrepreneurial Small Business. New York: McGraw-Hill/Irwin, 2009.
5. См.: Трусова Л.А. Методические материалы для организации занятий по формированию предпринимательских компетенций у школьников. М.: Коллаж, 2011; Гладиллина И.П., Гришакова О.П., Трусова Л.А. Формирование предпринимательских компетенций у школьников с использованием возможностей социального партнерства. М.: Коллаж, 2011.
6. См.: Предпринимательское образование в России и за рубежом. М., 2015.
7. Алавердов А.Р. Вуз как работодатель: проблемы формирования позитивного имиджа // Высшее образование в России. 2012. № 5. С. 102–107.
8. Грудзинский А.О., Бедный А.Б. Концепция конкурентоспособного университета: модель тетраэдра // Высшее образование в России. 2012 № 12. С. 29–36.

Статья поступила в редакцию 20.12.15.

EDUCATIONAL PROGRAMS IN ENTREPRENEURSHIP FOR BACHELOR DEGREE STUDENTS AND REQUIREMENTS TO THEIR IMPLEMENTATION

RUBIN Yu. B. – Dr. Sci. (Economy), Prof., Rector, Moscow University for Industry and Finance “Synergy”, President of the Russian National Association for Entrepreneurship Education. Moscow, Russia. E-mail: yrubin@mfpa.ru

Abstract. The article describes a practical approach to design content of entrepreneurship education programs for bachelor degree students and different learning courses in order to form necessary competencies for professional doing business. As well the author outlines the requirements to institutional conditions of teaching process in Entrepreneurship education for bachelor degree students related to the quality of learning courses, the competencies of academic staff, practical training, learning infrastructure.

Keywords: entrepreneurship education program, faculty members, mentors, tutors, business trainers, and entrepreneurs in teaching staff, Universities infrastructure for entrepreneurship education, Universities centers for entrepreneurship, co-working centers, students clubs for entrepreneurship, business-incubators, business-accelerators, centers for prototyping, commercialization, technology transfer, intellectual property protection

Cite as: Rubin, Yu.B. (2016). [Educational Programs in Entrepreneurship for Bachelor Degree Students and Requirements to Their Implementation]. *Vysshee obrazovanie v Rossii* [Higher Education in Russia]. No. 2 (198), pp. 15-27. (In Russ., abstract in Eng.)

References

1. Rubin, Yu.B. (2016). [Creation of Graduates' Entrepreneurial Competencies within the Educational Area of Baccalaureate]. *Vysshee obrazovanie v Rossii* [Higher Education in Russia]. No. 1 (197), pp. 7-21 (In Russ., abstract in Eng.)
2. Effects and Impact of Entrepreneurship Programs in Higher Education. *The Report of European Commission*. Brussels. (2012).
3. Küttima, M., Kallastea, M., Venesaara, U., Kiisb, A. (2014). Entrepreneurship Education at University Level and Students' Entrepreneurial Intentions. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. No. 110, pp. 658-664.
4. Katz, J., Green, R. (2009). Entrepreneurial Small Business. New York: McGraw-Hill/Irwin. 789 p.
5. Trusova, L.A. (2011). *Metodicheskiye materialy dlya organizatsii zanyatiy po formirovaniyu predprinimatelskikh kompetentsiy u sbkolnikov* [Handbook for Schoolchildren Entrepreneurial Competencies Formation]. Moscow: Collage Publ. 174 p. (In Russ., abstract in Eng.); Gladilina, I.P., Grishakova, O.P., Trusova, L.A. (2011). *Formirovaniye predprinimatelskikh kompetentsiy u sbkolnikov s ispolzovaniyem vozmozhnostey sotsialnogo partnerstva* [Formation of Schoolchildren's Entrepreneurial Competencies by Means of Social Partnership]. Moscow: Collage Publ. 267 p. (In Russ., abstract In Eng.).
6. Rubin, Yu.B. (Ed) (2015) *Predprinimatelskoye obrazovanie v Rossii i za rubezhom* [Entrepreneurship Education in Russia and Abroad]. Moscow: Synergy Publ. 386 p.
7. Alaverdov, A.R. (2012). [The Employer University: Problems of Positive Image Creation]. *Vysshee obrazovanie v Rossii* [Higher Education in Russia]. No. 5, pp. 102-107 (In Russ., abstract in Eng.)
8. Grudzinskiy, A.O., Bednyi, A.B. (2012). [The Competitive University Concept: Tetrahedron Model]. *Vysshee obrazovanie v Rossii* [Higher Education in Russia]. No. 12, pp. 29-36 (In Russ., abstract in Eng.)

The paper was submitted 20.12.15.

