

DOI: 10.37791/1993-7598-2020-14-3-130-143

Рубин Ю.Б., чл.-корр. РАО, докт. экон. наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, президент Московского финансово-промышленного университета «Синергия», президент Национальной ассоциации обучения предпринимательству, yubin@synergy.ru ORCID: 0000-0002-1983-3526

Можжухин Д.П., старший преподаватель Московского финансово-промышленного университета «Синергия», исполнительный директор Национальной ассоциации обучения предпринимательству, dmozzhukhin@ruaee.ru, ORCID: 0000-0001-8742-0769

Алексеева Е.В., директор Студии предпринимательства, Московский финансово-промышленный университет «Синергия», eturchaninova@synergy.ru ORCID: 0000-0002-4505-3638

Леднев М.В., канд. экон. наук, доцент кафедры теории и практики конкуренции Московского финансово-промышленного университета «Синергия», mlednev@bk.ru ORCID: 0000-0002-9422-6099

Погорелова А.Ю., преподаватель Московского финансово-промышленного университета «Синергия», apogorelova@synergy.ru ORCID: 0000-0001-8364-8395

Потапова О.Н., канд. экон. наук, доцент кафедры теории и практики конкуренции Московского финансово-промышленного университета «Синергия», opotapova@synergy.ru ORCID: 0000-0003-2376-8461

Пузыня Т.А., канд. экон. наук, доцент кафедры теории и практики конкуренции Московского финансово-промышленного университета «Синергия», tatiana-puzynya@yandex.ru ORCID: 0000-0003-0668-0804

Специфические черты стартаперских компетенций как планируемых результатов обучения предпринимательству в бакалавриате

В статье рассмотрены вопросы формирования и укоренения системы компетенций в сфере профессионального предпринимательства в процессе реализации конкурентоспособных программ по предпринимательству. Особое место уделено практической ориентации программ обучения предпринимательству в бакалавриате, учету студенческих стартапов в качестве выпускных квалификационных работ. Стартаперские компетенции трактуются как совокупность специальных знаний и навыков, необходимых предпринимателям для успешного вхождения в собственный бизнес. В статье описана специфика данных компетенций, сделан акцент на том, что стартаперские компетенции являются неотъемлемой составной частью результатов обучения предпринимательству в бакалавриате.

Ключевые слова: компетентностно-ориентированный подход к обучению предпринимательству, основные специальные знания и навыки, необходимые предпринимателям для успешного вхождения в собственный бизнес, специфика стартаперских компетенций, бизнес-процессы на этапе проведения стартапа

Введение

Анализ развития процесса обучения предпринимательству в Российской Федерации на уровне бакалавриата

позволяет выявить ряд ограничений, препятствующих развитию предпринимательского образования на системном уровне. К подобным ограничениям стоит отнести отсутствие

устойчивых представлений о перечне профессиональных функций, являющихся исключительной компетенцией предпринимателей в программах обучения российских вузов.

Многие авторы выделяют среди основных результатов обучения предпринимательству только обучение созданию стартапов. В действительности среди профессиональных функций, которые выполняют предприниматели, следует выделять не только функцию создания, но и ведения, развития и прекращения собственного бизнеса. Каждая функция имеет свои особенности, которые отражаются в содержании компетенций.

Чтобы заполнить пробел в понимании предпринимательства не только как процесса создания стартапа, но и ведения, развития и прекращения собственного бизнеса в соответствии с функциональным пониманием предпринимательства, в данной статье детально анализируются компетенции в области проведения стартапов новых бизнес-проектов. В ней также описана специфика формирования данных компетенций в процессе обучения и показано место стартаперских компетенций в системе профессиональных компетенций предпринимателей.

Методология

При проведении исследования в данной статье использовались методы, позволяющие найти решение поставленной проблемы. К ним относятся общелогические методы, а именно метод дедукции, который позволил подробно описать компетенции, необходимые предпринимателям для успешной реализации своей деятельности; метод индукции, который способствовал описанию реальной специфики деятельности предпринимателя в период проведения стартапа; метод синтеза, позволивший объединить определенные части компетенций предпринимателей в единое целое; метод анализа, нацеленный на изучение предмета исследования через разделение научного контен-

та на составные части (Колмогоров, 2017, pp. 43–92).

Также в статье использовался метод изучения конкретного случая, который позволил идентифицировать причинно-следственные связи процессов в контексте обучения созданию стартапов и обучению всем функциям предпринимательской деятельности благодаря глубокому пониманию изучаемого объекта и контекста (George, Bennett, 2005), метод систематического обзора, опирающийся на принципы в рамках социальных наук (Davis et al., 2014; Palmatier et al., 2018; Tranfield et al., 2003).

Также компетентностный и практический подходы применялись в качестве методологических инструментов к изучению стартаперских компетенций в предпринимательстве. Синергетический эффект их конвергенции приводит к установлению специфики стартаперских компетенций (Neck и др., 2014; Candy, 2006; Tatur, 2004; Zeer, 2004).

Обзор литературы

Компетентностно-ориентированный подход, уже много лет безоговорочно признаваемый в России базовой платформой обучения на всех уровнях получения формального образования, мало востребован российскими образовательными организациями в процессе обучения предпринимательству, что объясняется различными обстоятельствами, отчасти описанными в наших предыдущих публикациях (Рубин, 2015, 2016b, 2017, 2018a).

Необходимость профессионального упорядочения в сфере предпринимательства давно назрела. Она вытекает из ключевой парадигмы соответствия программ обучения требованиям профессиональных стандартов РФ по видам деятельности (Белоцерковский, р. 26–31; Сенашенко, р. 31–36; Пилипенко, Жидков, Караваева, Серова, р. 5–15). Позитивное применение гипотезы соответствия позволяет преодолевать многочисленные противоречия и конфликты интересов

в образовании (Корчагин, Сафин, р. 47–54; Алавердов, Громова, р. 5–16).

Существует точка зрения, согласно которой успешный предприниматель должен обладать знаниями и навыками в области предпринимательства, отражающими все стадии выполнения бизнес-проектов, вплоть до их завершения (Morris, 2014, р. 134–151; Morris, 2016; Рубин, 2016а, 2017, 2018а, 2018б).

Развитие программ обучения предпринимательству положительно коррелирует с общей предпринимательской активностью и экономическим эффектом от создаваемых фирм (Cruz et al., 2009; Fayolle, Gailly, Lassas-Clerc, 2006; Henry, Hill, Leitch, 2005а; 2005б; Martin, McNally, Kay, 2013; Oosterbeek, van Praag M., Ijsselstein, 2010; Weaver, Dickson, Solomon, 2006).

Знания и навыки, которые необходимо формировать у обучающихся в процессе обучения предпринимательству, были предметом многочисленных исследований (e.g., Morris et al., 2013; Morris, M. H., Kaplan J. B., 2014; Baron & Markman, 2003; Man et al., 2008; Rauch et al., 2007; Robles, Zárraga-Rodríguez, 2015; Solomon & Matthews, 2014: 107; White, et al., 2016: 133; Santos, Costa, Neumeyer, Caetano, 2016: 84-96; Mitchelmore & Rowley, 2010) как результаты выдающихся перспектив обучения предпринимательству — захватывающий переход к переломному моменту (Kuratko, Morris 2018; Neck, Corbett, 2018, Dneprovskaya et. al., 2014). По словам Морриса и Лигуори, «появление предпринимательства произошло так быстро, что оно опередило наше понимание того, чему должны учить преподаватели предпринимательства, как его следует преподавать и как следует оценивать результаты» (Morris, Liguori, 2016, р. XVI). Большая часть исследований в области преподавания и обучения предпринимательству «подчеркнули студенческую перспективу и содержание того, что они изучают» (Neck, Corbett, 2018).

Одним из основных видов современной деятельности является постоянное обучение на разных уровнях образования (степени бакалавра и магистра, обучение в аспирантуре, профессиональное обучение, тренинги и т. д.). Предыдущие исследования показывают, что успешные предприниматели принимают участие в различных образовательных программах, чтобы развивать компетенции, которые им необходимы (Engel, Schindehutte, Neck, Smilor, Rossi, 2016: 7–23; Liguori, Cowden, Hertz, 2016: 389–391). Из этого следует, что компетенции в сфере предпринимательства являются важными и желанными для любого предпринимателя. Тем не менее этой категории компетенций в области предпринимательства до сих пор не уделяется должного внимания в научных исследованиях. Помимо прочего, недостаточно систематизирован процесс обучения проведению стартапов.

Место стартаперских компетенций (competencies in startup activity) в системе предпринимательских компетенций, формируемых в бакалавриате

Для успешного занятия любой профессиональной деятельностью человеку необходимо быть компетентным (Urintsov et. al., 2014). Это означает, что он:

- знает и понимает предмет деятельности, разбирается в этом предмете;
- умеет, владеет навыками совершать действия в отношении этого предмета.

Человеку следует обладать профессиональными знаниями (и пониманиями), а также уметь профессионально работать (профессиональные навыки — это профессиональные умения, доведенные до автоматизма по мере их регулярного или систематического применения). Поэтому в составе профессиональной компетентности людей выделяются профессиональные знания и понимания, а также профессиональные умения и навыки.

Профессиональная компетентность предпринимателей должна включать совокупность профессиональных знаний и умений, необходимых им для успешного выполнения профессиональных предпринимательских функций (Рубин, 2018b). Степень профессиональной компетентности предпринимателей определяет уровень их профессиональной квалификации.

Часто профессиональную компетентность предпринимательства воспринимают лишь в узком смысле, говоря о том, что предпринимательство — это лишь создание бизнеса (стартап) (Man et al., 2008; Rauch et al., 2007).

В этой связи существует мнение, что предпринимательская квалификация включает только компетенции вхождения в свой бизнес, т. е. знания и навыки в области:

- генерации бизнес-идей, обоснования необходимости личного участия в проведении стартапов, формулирования целей, задач, объектов стартапов, определение источников ресурсов, контрагентов и конкурентов стартапов;
- выбора организационно-правовой формы предпринимательства, партнеров в общем бизнесе, организационной структуры бизнеса, учреждения новой бизнес-единицы или вхождения в состав участников действующей;
- обустройства рабочих мест, в том числе собственного рабочего места для обеспечения своей занятости, и формирования коллектива работников с закреплением за собой командных высот в бизнесе;
- решения производственных, коммерческих, финансовых, аналитических, управленческих задач, обязательных при создании нового бизнеса;
- разработки дорожных карт, бизнес-моделей и бизнес-планов стартапов;
- налаживания бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций, необходимых для начала производства и продажи новых ценностей и приведения бизнеса в состояние конкурентной устойчивости;

- раскрутки бизнеса — его брендинга и закрепления позитивного имиджа.

Некоторые авторы исчерпывают проблематику обучения предпринимательству лишь стартаперскими компетенциями. С этим невозможно согласиться, так как функцию ведения бизнеса предприниматели выполняют в период создания стартапа и в период развития, прекращения бизнеса.

Предпринимательство — деятельность, направленная на обеспечение производства и продажи новых товаров, выполнение работ, оказание услуг посредством самостоятельного, инициативного, с принятием на себя ответственности за любые риски и социально-экономических обязательств перед гражданами, обществом и государством, создания, ведения, развития в конкурентной среде собственного бизнеса, формирования и совершенствования в нем рабочих мест, содействия профессиональной занятости нанимаемых работников и своей собственной (Rubin, 2015, pp. 58–62). Между тем под стартапом понимается стадия жизненного цикла любого бизнеса, на которой его владельцы переходят от достижения договоренностей к управлению собственным бизнесом (Morris, Liguori, 2016, p. XVI, Рубин, 2017).

Для того чтобы рассчитывать на долговременный успех, предпринимателям недостаточно обладать лишь стартаперскими компетенциями, перечисленными выше. Решающее значение имеет надлежащая степень их профессиональной компетентности в ведении, развитии и правильном прекращении своего бизнеса. Поэтому совокупность основных специальных знаний и умений для работы в профессии предпринимателя включает (Рубин, 2018) (рис. 1):

Так, для успешного ведения собственного бизнеса предпринимателям необходимо обладать знаниями и иметь навыки:

- обеспечения портфеля заказов, пополнения материальных ресурсов, реагирования на запросы окружения и их изменение, проведения маркетинговых исследований,

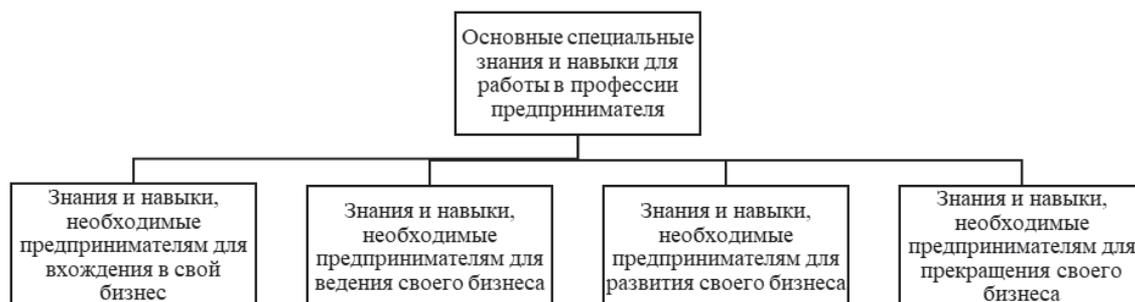


Рис. 1. Основные специальные знания и навыки для работы в профессии предпринимателя

Fig. 1. Basic special knowledge and skills for working as an entrepreneur

поддержания рабочих мест, бесперебойного производства и реализации новых ценностей;

- проектной деятельности — создания и исполнения бизнес-проектов;
- поддержания организационной структуры бизнеса, коллектива сотрудников, а также удержания командных высот в управлении своим бизнесом;
- обеспечения необходимых бизнес-коммуникаций для консолидации окружения вокруг ценностей своего бизнеса и поддержания благоприятного имиджа бизнеса, бизнес-единиц и личного бренда;
- обеспечения конкурентной устойчивости, законности и безопасности бизнеса, осмысленного принятия, смягчения и преодоления рисков, обусловленных конкуренцией;
- применения персонального трудового ресурса, поддержания его в эффективном состоянии и использования личностных предпосылок к занятию предпринимательством в интересах дела;
- обеспечения выполнения обязательств перед контрагентами, партнерами, государством, работниками по поддержанию их занятости и получения ими доходов;
- обеспечения совокупности финансовых бизнес-процессов, включая привлечение в бизнес-единицы финансовых, кредитных и инвестиционных ресурсов, их распределение между подразделениями бизнес-единиц, применение для поддержания

других бизнес-процессов, аккумулирования и распределения доходов от ведения бизнеса;

- обеспечения управления бизнесом, включая его планирование, бизнес-моделирование, стимулирование, организацию, контроль, в том числе оценку его стоимости.
- Для успешного развития собственного бизнеса предпринимателям необходимо обладать знаниями и иметь навыки:
- инновационной деятельности — выявления потребности в инновациях и оценки степени их полезности, разработки и внедрения инновационных решений, анализа и оценки принимаемых на себя инновационных рисков;
 - диверсификации и масштабирования своего бизнеса с возможной сменой его бизнес-модели;
 - технологической реконструкции бизнеса, воспроизводства и развития коллектива сотрудников бизнес-единиц;
 - реинжиниринга управления бизнесом и бизнес-процессов;
 - повышения личной профессиональной квалификации в занятии предпринимательством;
 - реорганизации бизнес-единиц в соответствии с действующим законодательством;
 - ребрендинга бизнеса и бизнес-единиц.
- Для успешного прекращения собственного бизнеса предпринимателям необходимо обладать знаниями и иметь навыки:

- полной и частичной продажи бизнеса, сокращения доли участия в нем, а также безвозмездной передачи бизнеса или доли в нем новым участникам;
- ликвидации бизнес-единиц в соответствии с действующим законодательством;
- участия в процедурах банкротства бизнес-единиц.

Чтобы успешно вести свое дело, предпринимателю следует знать, как устроен современный добросовестный бизнес, экономические, правовые, этические основы предпринимательства на территории России и за рубежом. Он должен понимать закономерности развития бизнеса и логику профессиональных действий и профессиональных отношений, которые возникают в процессе ведения дел. Квалифицированный предприниматель не может и не должен попадать в положение, когда он знает, «как делать бизнес», но не может добиться результатов, потому что не понимает или понимает не до конца, «как этот бизнес делают другие».

Однако профессионально компетентными будут признаны предприниматели, которые не только знают, понимают, но и умеют успешно вести бизнес в конкурентной среде. Их компетентность не должна ограничиваться лишь наличием знаний и пониманий. Ведь если действующий предприниматель знает и понимает что-либо, но не умеет этого делать, он проигрывает конкурентам в профессиональном отношении и выглядит малоквалифицированным специалистом в сравнении с ними.

Наличие умений в арсенале предпринимателей позволяет им умело действовать и добиваться успехов, ведя бизнес в конкретных обстоятельствах, в окружении носителей разнородных интересов и неодинаковой ментальности. Для того чтобы сформировать данные умения, будущим предпринимателям необходимо применить их на практике.

Образовательный контент и планируемые результаты обучения неразрывно свя-

заны с компетентно-ориентированным подходом в обучении предпринимательству, приверженность которому давно приветствуется в теории и обусловлена практически.

В данной статье на примере компетенций в области вхождения в свой бизнес рассмотрим, каким образом студенты могут формировать их на практике в процессе обучения предпринимательству.

Специфика стартаперских компетенций (Specific features of startup competencies)

В период стартапа предприниматели выполняют две функции введения и создания собственного бизнеса. При этом мы выделяем специфические стартаперские компетенции.

Компетенции предпринимателей в области вхождения в свой бизнес, будучи составной частью результатов обучения предпринимательству, призваны обеспечивать выпускникам успешное создание и развитие собственного стартапа.

В структуре этих компетенций целесообразно выделение знаний и навыков в области налаживания бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций, необходимых для начала производства и продажи новых ценностей и приведения бизнеса в состояние конкурентной устойчивости. Для успешного прохождения стадии стартапа студентам необходимо научиться выполнять следующие бизнес-процессы (рис. 2).

В процессе обучения выполнению производственных и коммерческих бизнес-процессов студентам необходимо научиться создавать продукт. От качества продукта зависит успех в продажах.

Как справедливо было показано в статье Морриса, студенты должны научиться прототипированию и созданию минимально жизнеспособного продукта (MVP) (Morris, 2018). Создание образцов нового продукта синхронизируется с действиями



Рис. 2. Перечень бизнес-процессов стадии проведения стартапа

Fig. 2. List of business processes at the startup stage

по привлечению «ранних» клиентов, поэтому студенты должны сформировать навыки в области сегментирования целевой аудитории, ведения переговоров с первыми потенциальными клиентами, создания пользовательских сценариев. Также для успешного налаживания коммерческих бизнес-процессов студенты учатся разрабатывать ценностное предложение. В качестве шаблона ценностного предложения студенты используют шаблон, разработанный А. Остервальдером (Остервальдер, 2013).

Одновременное решение производственных и коммерческих бизнес-процессов влечет за собой необходимость изучения студентами процесса обеспечения всей стартаперской деятельности доходами от продаж новых продуктов, являющихся предметами стартапов — монетизации стартапа. Студентам важно выбрать верную модель монетизации стартапа для достижения конкурентной устойчивости бизнеса (Молчанова, Хрысева, 2013, pp. 9–10).

Выполнение экономических бизнес-процессов стартапов осуществляется студентами-стартаперами во всех сферах их деятельности в период проведения стартапов и включает, в том числе:

- обеспечение логистической целостности стартапов;
- обеспечение необходимых ресурсных условий ведения стартапа;
- обустройство рабочих мест и рабочего пространства ведения стартапа;
- обеспечение наилучших размеров новой бизнес-единицы;
- расчет ключевых экономических показателей новой бизнес-единицы.

Для полноценного экономического обустройства стартапов необходимо также своевременное налаживание стартаперами финансовых бизнес-процессов, овладение которыми студентам позволит разработать финансовую модель стартапа.

Финансовые бизнес-процессы отражаются в показателях работы новых бизнес-единиц, поэтому студентам необходимо научиться рассчитывать следующие показатели:

- показатели прибыли и убытков новой бизнес-единицы;
- показатели движения денежных средств новой бизнес-единицы;
- состояние баланса новой бизнес-единицы.

В развернутом виде данные показатели можно конкретизировать через определенные метрики, которые характеризуют статьи

затрат и уровень доходов новой бизнес-единицы. Некоторые из этих показателей специалисты по формированию финансовых моделей стартапов рекомендуют использовать как ключевые показатели эффективности (KPI) стартапов (Khryseva, Akimova, Savchenko, 2018, pp. 32–33).

В результате формирования финансовых показателей работы новых бизнес-единиц, в том числе ключевых показателей эффективности стартапов, студенты-стартаперы учатся строить финансовую модель стартапа.

Для легализации своей деятельности студенты осваивают организационно-документационные бизнес-процессы. Изучив их, студенты научатся:

- легализации и внутрифирменному упорядочению деятельности новых бизнес-единиц;
- административному обустройству внутрифирменных бизнес-коммуникаций нового бизнеса.

С участия в предрегистрационных процедурах начинается легализация любого нового бизнеса и административное обустройство бизнес-коммуникаций партнеров в общем бизнесе, которое продолжается в период проведения процедур государственной регистрации учреждаемых бизнес-единиц.

Учредительные документы новых бизнес-единиц регистрируются в соответствии с законами страны, в которой они начинают свой бизнес.

По завершении процедуры государственной регистрации новых бизнес-единиц студентам необходимо научиться административному обустройству внутрифирменных бизнес-коммуникаций нового бизнеса, которое включает:

- создание и утверждение внутрифирменных регламентов новой бизнес-единицы;
- описание административных полномочий топ-менеджеров, линейных руководителей, руководителей команд проектов новой бизнес-единицы;
- создание модели управления персоналом новой бизнес-единицы;

- налаживание внутрифирменного и внешнефирменного документооборота новой бизнес-единицы.

Не менее важными бизнес-процессами на стадии стартапа являются кадровые. Студентам-стартаперам надо быстро создать коллектив из разнородных, но необходимых для укоренения нового бизнеса людей, и ключевой задачей их становится сплочение этого коллектива в единую команду.

Выполнение кадровых бизнес-процессов включает (рис. 3).

Другие не менее важные бизнес-процессы — бизнес-процессы по обеспечению безопасности собственного бизнеса. Обеспечение безопасности бизнеса — смягчение рисков конкурентных угроз посредством их профилактики, отражения при наличии, а также создания встречных угроз и приведения их в действие при необходимости. Студентам-стартаперам необходимо укрепиться в понимании того, что, обеспечивая безопасность собственного дела, они вынуждены постоянно искать способы смягчения собственных рисков и обострения рисков соперников. При этом деление конкуренции на добросовестную и недобросовестную не отменяет задачи обеспечения безопасности бизнеса в любом случае. Оно лишь наполняет эти действия специфическим содержанием.

Каждому стартаперу приходится быть готовым к попаданию в опасное положение в конкурентной среде. Поэтому ему приходится самостоятельно производить угрозы и отводить их от своего дела.

Обеспечение безопасности бизнеса применительно к условиям добросовестной конкуренции включает системы конкурентного и маркетингового анализа, сопоставления своего потенциала и своих действий с поведением конкурентов, постоянного мониторинга своей и чужой конкурентоспособности, своих и чужих позиций на рынке и постоянного совершения конкурентных действий.

Ключевой задачей любого стартапера является доведение нового бизнеса до его



Рис. 3. Направления кадровых бизнес-процессов

Fig. 3. Areas of HR business processes

конкурентной устойчивости. Поэтому студенты должны научиться выполнять бизнес-процессы по раскрутке нового бизнеса.

Для этого студенты действуют в трех направлениях (рис. 4).

На стадиях стартапа как никогда велика роль последствий ошибок. Для ограждения от ошибок и смягчения неизбежных рисков студентам-стартаперам необходимо научиться выполнять аналитические бизнес-процессы, которые охватывают:

- мониторинг динамики потребностей рынка, реакций его ключевых сегментов на коммуникаты, содержащие информацию о новых предложениях;
- оценка потенциала фактически возникших «ранних» потребителей и целевой клиентской аудитории;
- «полевое» тестирование бизнес-идей на предмет определения уровня их конкурентоспособности на целевых аудиториях.
- анализ объемов ресурсов, производственных мощностей, необходимых для создания и доработки новых ценностей;
- анализ человеческих ресурсов и тестирование кандидатов на вакантные должности;

- «полевой» мониторинг источников внешних ресурсов и оценка степени доступности ресурсов и надежности каналов их доставки.

В процессе выполнения бизнес-процессов студентам-стартаперам необходимо научиться налаживать бизнес-коммуникации, которые охватывают деловые взаимоотношения стартаперов как владельцев бизнеса с их окружением (Savchenko et. al., 2019) — партнерами в общем бизнесе (другими совладельцами бизнеса) и внешними партнерами, нанятыми работниками в период после их отбора и вплоть до их увольнения; они охватывают также взаимоотношения работников новых бизнес-единиц между собой, с контрагентами — потребителями и поставщиками, в том числе маркетинговые бизнес-коммуникации и бизнес-коммуникации на рынке труда, конкурентами, а также PR- и GR-коммуникации.

С помощью данных бизнес-коммуникаций стартаперы выстраивают отношения, необходимые для обеспечения перечисленных выше бизнес-процессов.

Несмотря на достаточно обширный перечень бизнес-процессов, которые должны

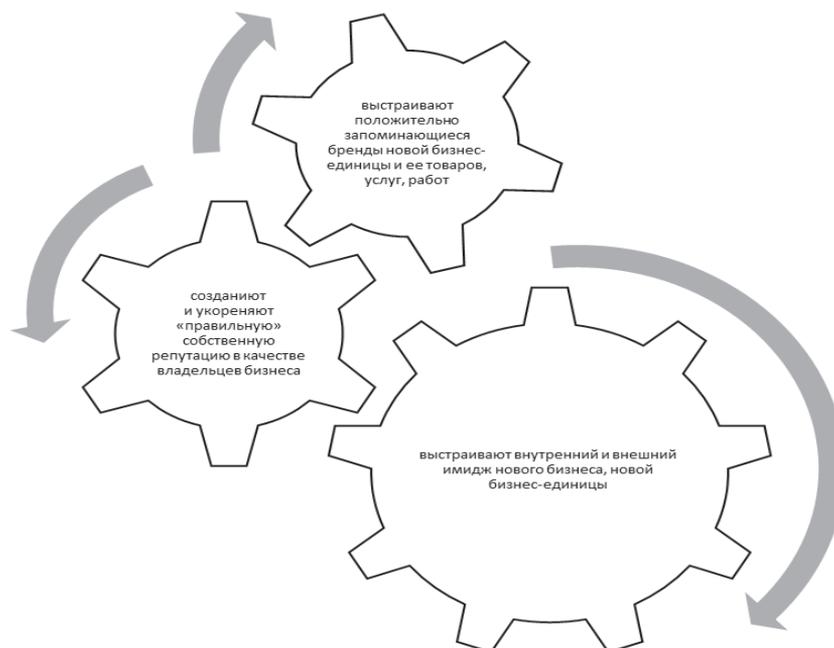


Рис. 4. Направления доведения бизнеса до конкурентной устойчивости

Fig. 4. Directions of bringing business to competitive stability

научиться выполнять студенты в процессе обучения созданию нового бизнеса (стартапов), он значительно дополняется при обучении студентов компетенциям в области ведения, развития и прекращения бизнеса.

Дискуссии

Компетенции являются необходимыми предпосылками предпринимательской деятельности и, следовательно, неотъемлемой частью обучения предпринимательству. В этой статье был определен ряд компетенций, основанных на конкретном видении предпринимательства и реальной ситуации в Университете «Синергия». Вопрос структуризации компетенций в области предпринимательства следует изучить и обсудить более широко, а классификация стартаперских компетенций должна получить дальнейшее развитие.

Не менее важным вопросом стало определение специфики стартаперских компетенций. В процессе создания и развития

собственных стартапов студенты должны научиться эффективно выполнять ряд бизнес-процессов, описанных в данной статье. Знания о бизнес-процессах и умение ими управлять формируются благодаря правильному соотношению академических занятий в кампусе, практических тренингов и симуляционных игр, индивидуальных занятий с наставниками или репетиторами и обязательных личных предпринимательских практик, включенных в учебную программу. Соответственно, университеты должны предоставлять широкий спектр возможностей для предпринимательства и внимательно относиться к той пропорции, в которой предлагаются различные типы курсов. В этой связи наши более открытые вопросы связаны с технологиями обучения. Как должен быть организован учебный процесс? Этот вопрос необходимо изучать в дальнейшем.

Также предстоит обратить внимание на требования к преподавателям и другим сотрудникам (менторам, тьюторам, наставникам), которые принимают участие в

процессе обучения студентов стартаперским компетенциям.

Выводы и заключения

Современные программы предпринимательского образования должны быть основаны на компетентностном подходе к обучению. Они должны отражать достижения в развитии теории предпринимательства, теорий образования и основ обучения предпринимательству. Между тем, поскольку каждое из этих условий является предметом обсуждения, университеты должны попытаться предложить программы, которые, по их мнению, кажутся более конкурентоспособными для студентов (Васильев, 2019). Данные программы должны включать в себя обучение всем функциям предпринимательства.

Программы обучения предпринимательству в бакалавриате не должны быть ограничены только обучением созданию стартапа, так как профессиональная функциональность предпринимателей гораздо шире и включает в себя функции ведения, развития и прекращения собственного бизнеса.

Каждому предпринимателю важно научиться вести и развивать бизнес для того, чтобы обеспечивать его конкурентоспособность и конкурентную устойчивость.

Практика систематизации стартаперских компетенций и описание специфики их составляющих отражает некоторый опыт в понимании эффективных способов создания программ обучения предпринимательству, позволяя при этом противодействовать трудностям в определении содержания специализированных курсов, направленных на обучение предпринимательству и созданию бизнеса. Углубленное изучение стартаперских компетенций позволит развить теорию предпринимательства, обогатив в свою очередь и систему образования.

Описанная в статье специфика стартаперских компетенций еще раз доказывает, что программы по предпринимательству

должны включать в себя не только обучение созданию бизнеса, то есть стартаперским компетенциям, но и ведению, развитию и прекращению бизнеса.

Список литературы

1. *Алавердов А.Р., Громова Н.В.* Научно-педагогические работники и административно-управленческий персонал: конфликт интересов или конструктивное взаимодействие? // Высшее образование в России. — 2017. — №3. — С. 5–16.
2. *Белоцерковский А.В.* К вопросу о согласовании образовательных и профессиональных стандартов // Высшее образование в России. — 2015. — №6. — С. 26–31.
3. *Васильев А.И.* Качество образования и конкурентоспособность вуза: аспекты взаимосвязи // Высшее образование в России. — 2019. — №28 (4). — С. 37–43.
4. *Корчагин Е.А., Сафин Р.С.* Компетентностный подход и традиционное представление о высшем образовании // Высшее образование в России. — 2016. — №11. — С. 47–54.
5. *Колмогоров Ю.Н. и др.* Методы и средства научных исследований: учеб. пособие. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2017. — 152 с.
6. *Молчанова А.К., Хрысева А.А.* Будущие бизнес-модели: монетизация цифрового развлекательного контента в России // Инновации в науке. — 2013. — №18-2. — С. 6–13.
7. *Остервальдер А. Пинье И.* Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора. — Москва: Альпина Паблишер, 2013.
8. *Пилипенко С.А., Жидков А.А., Караваева Е.В., Серова А.В.* Сопряжение федеральных государственных образовательных стандартов и профессиональных стандартов: выявленные проблемы, возможные подходы, рекомендации по актуализации // Высшее образование в России. — 2016. — №6. — С. 5–15.
9. *Предпринимательское образование в России и за рубежом: история, содержание, стандарты, качество / под ред. Ю.Б. Рубина.* — Москва: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2015.
10. *Рубин Ю.Б.* Формирование компетенций в сфере предпринимательства на образовательном пространстве бакалавриата // Высшее образование в России. — 2016. — №1. — С. 7–21.
11. *Рубин Ю.Б.* Образовательная программа по предпринимательству в бакалавриате и условия ее реализации. // Высшее образование в России. — 2016. — №2. — С. 15–27.
12. *Рубин Ю.Б., Алексеева Е.В., Леднев М.В., Можухин Д.П.* Обучение предпринимательству: пути укорошения в вузовском сегменте российского образования // Современная конкуренция. — 2017. — №1 (61). — С. 21–41.
13. *Рубин Ю.Б.* Теория предпринимательства: пространство функционального подхода // Современная конкуренция. — 2018. — №1 (67). С. 83–103.
14. *Сенашенко В.С.* О соотношении профессиональных стандартов и ФГОС высшего образования // Высшее образование в России. — 2015. — №6. С. 31–36.

References

- Alaverdov A. R., Gromova N. V. Scientific and pedagogical workers and administrative staff: conflict of interest, or constructive interaction. *Higher Education in Russia*, 2017, no. 3, pp. 5–16.
- Baron, R. A., Markman, G. D. Beyond Social Capital: The Role of Entrepreneurs' Social Competence in their Financial Success. *Journal of Business Venturing*, 2003, no. 18, pp. 41–60.
- Belotserkovsky A. V. To the question about the harmonization of educational and professional standards. *Higher education in Russia*, 2015, no. 6, pp. 26–31.
- Candy L. Practice Based Research: A Guide Linda Candy, Creativity & Cognition Studios University of Technology, Sydney, CCS Report. 2006.
- Cruz N., Escudero A., Barahone J., Leitao F. The Effect of Entrepreneurship Education Programmes on Satisfaction with Innovation Behavior and Performance. *Journal of European Industrial Training*, 2009, vol. 33, no. 3, pp. 198–214.
- Davis J., Mengersen K., Bennett S., Mazerolle L. Viewing systematic reviews and meta-analysis in social research through different lenses SpringerPlus, 2014, no. 3, p. 511.
- Dneprovskaya, N.V., Koretskaya, I.O., Dik, V.V., Tiukhmenova, K.Ye. Study of social media implementation for transfer of knowledge within educational milieu. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*, 2014, no. 4, pp. 146–151.
- Engel S., Schindehutte M., Neck M., Smilor R., Rossi B. *What I Have Learned about Teaching Entrepreneurship: Perspectives of Five Masters Educators*. Annals of Entrepreneurship Education and Pedagogy: In Association with the United States Association for Small Business and Entrepreneurship (USASBE) Edward Elgar Publishing Limited, Inc. 2016, pp. 7–23.
- Entrepreneurial education in Russia and abroad: history, content, standards, quality. Rubin (red.). Moscow: University "Synergy", 2015.
- Fayolle A., Gailly B., Lassas-Clerc N. Assessing the Impact of Entrepreneurship Education Programmes: A New Methodology. *Journal of European Industrial Training*, 2006, vol. 30, no 9, pp. 701–720.
- George, A., Bennett, A. *Case Study and Theory Development in the Social Science*. Cambridge: MIT Press, 2005, p. 350.
- Henry C., Hill F., Leitch C. Entrepreneurship Education and Training: Can Entrepreneurship Be Taught? *Part I. Education + Training*, 2005a, vol. 47, no. 2, pp. 98–111.
- Henry C., Hill F., Leitch C. Entrepreneurship Education and Training: Can Entrepreneurship Be Taught? *Part II. Education + Training*, 2005b, vol. 47, no. 3, pp. 158–169.
- Khryseva A. A., Akimova O. E., Savchenko O. A. Analysis of the Impact of Foreign Investment on the Competitiveness of Russian. *Companies Regional Science Inquiry*, 2018, vol. 10, no. 2, p. 31–36.
- Korchagin E. A., Safin R. S. Competence approach and the traditional view of higher education, *Higher Education in Russia*, 2016, no. 11, pp. 47–54.
- Liguori E., Cowden B., Hertz G. *Teaching Entrepreneurial Sales Skills: a Co-curricular Approach*. Annals of Entrepreneurship Education and Pedagogy: In Association with the United States Association for Small Business and Entrepreneurship (USASBE) Edward Elgar Publishing Limited, Inc. 2016, pp. 389–391.
- Man, T., Lau, T., Snape, E. Entrepreneurial Competencies and the Performance of Small and Medium Enterprises: An Investigation Through a Framework of Competitiveness. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 2008, no. 21, pp. 257–276.
- Martin B., 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, pp. 211–224.
- Matthews Ch., Solomon G. *The curricular confusion between entrepreneurship education and small business management: a qualitative analysis*. Annals of Entrepreneurship Education and Pedagogy: In Association with the United States Association for Small Business and Entrepreneurship (USASBE) Edward Elgar Publishing Limited, Inc. 2014, pp. 107.
- Kolmogorov U. N. *Methods and means of scientific research: textbook*. Ekaterinburg: Ural University. 2017, p. 152.
- Mitchelmore, S., Rowley, J. Entrepreneurial Competencies: a Literature Review and Development Agenda. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 2010, vol. 16, no. 2, pp. 92–111.
- Moltschanova A. K. Future business models: monetization of digital entertainment content in Russia. *Innovation in Science*, no. 18-2, pp. 6-13.
- Morris, M., Webb, J., Fu, J., Singhal, S. A Competency-Based Perspective on Entrepreneurship Education: Conceptual and Empirical Insights. *Journal of Small Business Management*, 2013, no. 51(3), pp. 352–369.
- Morris, M., Kaplan J. *Entrepreneurial (Versus Managerial) Competencies as Drivers of Entrepreneurship Education*. Annals of Entrepreneurship Education and Pedagogy: In Association with the United States Association for Small Business and Entrepreneurship (USASBE) Edward Elgar Publishing Limited, Inc. 2014, pp. 134–151.
- Morris, M. H. Annals of Entrepreneurship Education and Pedagogy. Ed. M. Morris and E. Liguori, Edward Elgar Publishing. 2016, pp. 3–362.
- Neck, H., Greene, P., & Brush, C. *Teaching Entrepreneurship A Practice-Based Approach* Northampton, MA: Edward Elgar Publishing Limited. 2014, p. 339.
- Neck H. M., Corbett A. C. The Scholarship of Teaching and Learning Entrepreneurship. *Journal of Entrepreneurship Education and Pedagogy*, 2018, pp. 9–36.
- Oosterbeek H., van Praag M., Ijsselstein A. The Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurship Skills and Motivation. *European Economic Review*, 2010, vol. 54, no 3, pp. 442–454.
- Palmatier R. W., Houston M. B., Hulland J. Review articles: Purpose, process, and structure. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 2018, no. 46, pp. 1–5.
- Pilipenko S. A., Zhidkov A. A., Karavaeva E. V., Serov A. V. Pairing FSES and professional standards: identified problems, possible approaches, and recommendations for updating. *Higher Education in Russia*, 2016, no. 6, pp. 5–15.
- Rauch, A., Frese, M. Let's Put the Person Back into Entrepreneurship Research: A Meta-Analysis on the Relationship Between Business Owners' Personality Traits, Business Creation, and Success. *European Journal*

- of Work and Organizational Psychology, 2007, no. 16, pp. 353–385.
32. Robles, L., Zárrega-Rodríguez, M. Key Competencies for Entrepreneurship. *Procedia Economics and Finance*, 2015, no. 23, pp. 828–832.
 33. Rubin, Yu.B. Formation of Competencies in the Field of Entrepreneurship in the Educational Space of the Bachelor's Degree. *Higher Education in Russia*, 2016a, no. 1.
 34. Rubin, Yu.B. Educational Program on Entrepreneurship for Bachelor's Degree and Conditions for its Implementation]. *Higher Education in Russia*, 2016b, no. 2.
 35. Rubin Yu., Alekseeva E., Lednev M., Mozhzhukhin D. Entrepreneurship education: the way of rooting in university segment of russian education. *Journal of Modern Competition*, 2017, no 1 (61).
 36. Rubin Yu., Lednev M., Mozhzhukhin D. *Entrepreneurship Education in Action: A Matrix of Competencies for a Bachelor's Degree Program*. Annals of Entrepreneurship Education and Pedagogy: In Association with the United States Association for Small Business and Entrepreneurship (USASBE). Northampton, MA: Edward Elgar Publishing Limited, 2018a, pp. 187–202.
 37. Rubin Yu. Entrepreneurship theory: space of functional approach. *Journal of Modern Competition*, 2018b, vol. 12, no. 1(67), pp. 83–103 (In Russ., abstr. in Eng.).
 38. Rubin, Y., Lednev, M., & Mozhzhukhin, D. Competition competencies as learning outcomes in bachelor's degree entrepreneurship programs. *Journal of Entrepreneurship Education*, 2019, no. 22(6).
 39. Santos S., Costa S., Neumeyer X., Caetano A. *Bridging Entrepreneurial Cognition Research and Entrepreneurship Education: What and How*. Annals of Entrepreneurship Education and Pedagogy: In Association with the United States Association for Small Business and Entrepreneurship (USASBE) Edward Elgar Publishing Limited, Inc, 2016, pp. 84–96.
 40. Savchenko, E.O., Sycheva, E.I., Nazarova, E.V., Pashkovskaya, M.V. Intercultural communication in management as a factor of business success. *International Journal of Civil Engineering and Technology*, 2019, no. 10(2), pp. 1649–1655.
 41. Senashenko V. *SOn the correlation of professional standards and FSES: Higher Education*, *Higher Education in Russia*, 2015, no. 6. pp. 31–36.
 42. Tatur U.G. *Competence in the structure of training quality model*. *Higher education today*, 2004, no. 3, pp. 27–31.
 43. Tranfield D., Denyer D., Smart P. Towards a methodology for developing evidence-informed management knowledge by means of systematic review. *British Journal of Management*, 2003, no. 14, pp. 207–222.
 44. Urintsov, A.I., Dik, V.V., Kameneva, N.A., Makarenkova, Y.V. Information society as an environment for creating new knowledge. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*, 2014, no. 4, pp. 113–120.
 45. Vasil'ev, A.I. Quality and competitiveness in the system of higher education: Aspects of interrelation. *Vysshee Obrazovanie v Rossii*, 2019, no. 28(4), pp. 37–43.
 46. Weaver K.M., Dickson P.H., Solomon G. Entrepreneurship and Education: What Is Known and What Is Not Known about the Links between Education and Entrepreneurial Activity. *The Small Business Economy: A Report to the President* (ed. Ch. Moutray). Washington: SBA Office of Advocacy, 2006, pp. 113–156.
 47. White, R., Hertz G., Moore K. *Competency Based Education in Entrepreneurship: a Call to Action for the Discipline*. Annals of Entrepreneurship Education and Pedagogy: In Association with the United States Association for Small Business and Entrepreneurship (USASBE) Edward Elgar Publishing Limited, Inc. 2016, p. 1.
 48. Zeer, E.F. Self-regulating doctrine of the psychological and didactic technology of trainee's competency forming. *Psychological science and education*, 2004, no. 3, pp. 5–11.

DOI: 10.37791/1993-7598-2020-14-3-130-143

Rubin Yu.B., Dr. Sci. (Economy), Prof., President, Head of department, «Theory and Practice of Competition», Moscow University for Industry and Finance «Synergy», President, Russian Association for Entrepreneurship Education, Moscow, Russia, yrubin@synergy.ru, 57207888477

Mozhzhukhin D.P., Senior Lecturer, Theory and Practice of Competition Department, Moscow University for Industry and Finance «Synergy», SEO, Russian Association for Entrepreneurship Education, Moscow, Russia, dmozhzhukhin@synergy.ru, 57207939385

Alekseeva E.V., Director of «Entrepreneurship studio», Moscow University for Industry and Finance «Synergy», Moscow, Russia, eturchaninova@synergy.ru

Lednev M.V., PhD. Sci. (Economy), Assoc., Theory and Practice of Competition Department, Moscow University for Industry and Finance «Synergy», Moscow, Russia, mlednev@bk.ru, 57207942351

Pogorelova A. Yu., Lecturer, Theory and Practice of Competition Department, Moscow University for Industry and Finance «Synergy», Moscow, Russia, apogorelova@synergy.ru

Potapova O. N., PhD. Sci. (Economy), Assoc., Theory and Practice of Competition Department, Moscow University for Industry and Finance «Synergy», Moscow, Russia, opotapova@synergy.ru

Puzynya T. A., PhD. Sci. (Economy), Assoc., Theory and Practice of Competition Department, Moscow University for Industry and Finance «Synergy», Moscow, Russia, tatiana-puzynya@yandex.ru, 57203154716

Specific features of startup competencies as planned outcomes of entrepreneurship learning in bachelor's degree

Competencies are essential prerequisites for entrepreneurial activity and, therefore, for a person. In this article, a number of competencies have been identified based on a specific vision of entrepreneurship. The issue of structuring competencies in the field of entrepreneurship should be studied and discussed more widely, and the classification of startup competencies should be further developed. Startup competencies are interpreted as a set of special knowledge and skills necessary for entrepreneurs to successfully enter their own business and are an integral part of the results of entrepreneurship education in the undergraduate program.

In this article, were used methods to find a solution to the problem, such as general logical methods. Also, the article used a case study method, which made it possible to identify the cause-and-effect relationships of processes in the context of learning how to create startups and learning all the functions of entrepreneurial activity. The competence-based approach was used as a methodological tool for the study of start-up competencies in entrepreneurship.

Entrepreneurship programs should not be limited to just focusing on starting a startup, since the professional functionality of entrepreneurs is much broader and includes the functions of maintaining, developing and ending their own business.

It is important for every entrepreneur to learn how to conduct and develop a business in order to ensure its competitiveness and competitive stability.

An in-depth study of startup competencies will allow developing the theory of entrepreneurship, enriching the education system.

Keywords: competence-based approach for entrepreneurship education, main special knowledge and skills, necessary for entrepreneurs to successfully enter their own business, the specific of startup competencies, business-processes at the stage of a startup

About authors: Rubin Yu. B., *Dr. Sci. (Economy), Prof., President, Head of department;*

Mozhzhukhin D. P., *Senior Lecturer;*

Alekseeva E. V., *Director of «Entrepreneurship studio»;*

Lednev M. V., *PhD. Sci. (Economy), Assoc.;*

Pogorelova A. Yu., *Lecturer;*

Potapova O. N., *PhD. Sci. (Economy), Assoc.;*

Puzynya T. A., *PhD. Sci. (Economy)*

For citation: Rubin Yu. B., Mozhzhukhin D. P., Alekseeva E. V., Lednev M. V., Pogorelova A. Yu., Potapova O. N., Puzynya T. A. Specific features of startup competencies as planned outcomes of entrepreneurship learning in bachelor's degree. *Journal of Modern Competition*, 2020, vol. 14, No. 3(79), pp. 130–143 (in Russian, abstr. in English).