

Леонтьева Л. С., докт. экон. наук, профессор, профессор кафедры предпринимательства и логистики, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, г. Москва, lldom@mail.ru

Ильин А. Б., канд. экон. наук, доцент базовой кафедры «Управление интеллектуальной собственностью», Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, г. Москва, AI-1988@yandex.ru

Ресурсы комплексного развития предпринимательских компетенций

В статье анализируется существующее состояние предпринимательских компетенций в России и взаимосвязь уровня их развития с качеством предпринимательской деятельности и состоянием предпринимательской демографии. Рассматривается ментальная характеристика отношения к предпринимательству и неравномерность распределения общественного мнения по регионам по уровню развития предпринимательских компетенций. Обобщены инструментальные и образовательные ресурсы комплексного развития предпринимательских компетенций образовательными организациями для различных сфер экономики.

Ключевые слова: предпринимательство, бизнес, профессиональные предпринимательские компетенции, коммерциализация, образование, семейные предпринимательские структуры, преемственность.

Введение

Сравнительный анализ реальной ситуации в сфере малого и среднего бизнеса в России с целевыми показателями, определенными в «дорожной карте» Стратегии развития субъектов малого и среднего предпринимательства до 2030 года¹, показывает необходимость учета и развития всех видов ресурсов для увеличения доли предпринимательских структур в валовом внутреннем продукте с 19,2 до 48%. При высокой степени ограниченности материальных, финансовых и технологических ресурсов реализовать подобные темпы развития экономики возможно во многом благодаря трансформации нематериальных, в частности ментальных, ресурсов. Эта группа находит отражение в изменении отношения общества, в частности молодежи, к предпринимательству как непостоянной, вынужденной сфере

приложения своих усилий. Так, по данным Глобального мониторинга предпринимательства (Global Entrepreneurship Monitor, GEM), примерно треть предпринимателей в России (34%) создали свой бизнес вынужденно, так как не располагали другими возможностями получения дохода. Необходимость овладеть предпринимательскими компетенциями вне зависимости от уровня и направления образования, формирования способности к участию в различных формах инициативной и креативной деятельности мотивируют и общество, и индивидов пересмотреть структуру своих знаний и навыков, подчинить ее тем, кто позволит создать устойчивый материальный фундамент для себя, своей семьи и будущих поколений.

Предпринимательские компетенции как отражение вектора развития предпринимательства

Основной вектор развития предпринимательства заложен в принятой в июне 2016 г. Стратегии развития субъектов малого и среднего предпринимательства

¹ Стратегия развития субъектов малого и среднего предпринимательства до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ № 1083-р от 02.06.2016 г.

до 2030 года. Этот фундаментальный экономический документ призван определить в конце концов реальные действия и государства, и предпринимателей по поводу укрепления и развития малого и среднего бизнеса как основного социально-экономического института. Проявляются контуры трех уровней системы поддержки малого и среднего бизнеса, без гармоничного развития которых ситуация с предпринимательством в России так и останется на прежнем уровне:

- интеграция функций поддержки;
- стимулирование спроса;
- доступность финансов;
- совершенствование налогообложения;
- повышение качества государственного регулирования;
- стимулирование предпринимательства на региональном уровне;
- укрепление кадрового потенциала.

На государственном уровне необходимо осознать, что тенденция количественной оценки занятости в субъектах малого и среднего бизнеса с 18 до 23 млн (т. е. прирост на 5 млн занятых) должна иметь под собой четко выстроенную систему индивидуальной адресной поддержки всех процессов, которые характеризуют демографию малого и среднего бизнеса. Так, согласно данным Росстата², коэффициент рождаемости организаций (отношение количества зарегистрированных организаций за отчетный период к среднему количеству организаций, учтенных органами государственной статистики в Статистическом регистре по данным государственной регистрации в отчетном периоде, рассчитанное на 1000 организаций) по итогам 2015 г. составил 102,7 (для сравнения в 2014 г. — 92,1), в то время как коэффициент официальной ликвидации организаций (отношение количества официально ликвидированных организаций

за отчетный период к среднему количеству организаций, учтенных органами государственной статистики в Статистическом регистре по данным государственной регистрации в отчетном периоде, рассчитанное на 1000 организаций) за аналогичный период составил 67,4 и 84,7 соответственно. Кроме ликвидации есть еще такое состояние субъектов малого и среднего предпринимательства, как «свертывание» деятельности, которое выражается в сдаче нулевой отчетности.

О тенденции к росту рождаемости предпринимательских структур и снижению их ликвидации свидетельствуют в том числе данные Глобального мониторинга предпринимательства: в 2014–2016 гг. предпринимательская активность в России выросла на 35%, при этом число создаваемых организаций оказалось выше закрытых на 60%, что показывает расширение предпринимательского сектора. Кроме того, в 2016 г. за десятилетний период исследования российского рынка в стране было отмечено максимальное количество предпринимателей, чье дело существует на рынке более 3,5 лет — 5,3% взрослого трудоспособного населения. Однако ключевая цифра данного мониторинга — это число предпринимателей, намеренных открыть свое дело в России: 5,2% в 2016 г., что в 2 раза больше, чем в 2014 г.

По данным ВЦИОМ³, в сравнении со временами позднего СССР, в 2016 г. россияне уже более определенно отвечают на вопрос о том, хотели бы они открыть свое дело: не желают становиться бизнесменами 60% (с 49% в 1991 г.), напротив, выражают такое стремление 34% (25 лет назад — 29%), в молодежной среде готовы к этому 60%.

Анализ демографических процессов показывает, что адресная помощь должна быть направлена на «облегчение» процесса создания новых предпринимательских

² Демография организаций // Официальный сайт Росстата России. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/demo-org_2015.pdf.

³ Свой бизнес: сегодня и 25 лет назад. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115707>.

структур. На этом этапе многое будет зависеть от создания национальной системы мотивирования к занятию предпринимательской деятельностью (повышение качества предоставления услуг в сфере повышения предпринимательских компетенций, изменение менталитета общества в оценке престижности занятия малым и средним бизнесом). В научной статье Д. А. Медведева [Медведев, 2016] отмечено, что главное направление по стимулированию предпринимательства — обеспечение полноценной свободы ведения бизнеса, минимизация рисков и угроз: «прежде всего необходимо переломить негативные ожидания бизнеса, обеспечить снижение экономических, политических и правоприменительных рисков предпринимательской деятельности».

Ментальные характеристики отношения к предпринимательству

На сегодняшний день состояние общественной ментальности по поводу престижности, целесообразности, организации собственного бизнеса имеет тенденцию неравномерного проявления по регионам России. Проведенный авторами за последние годы экспертный опрос студентов ряда университетов Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга и Ярославля показывает следующие тенденции:

- тип «предприниматель-москвич» — ассоциирует бизнес с богатством, большим доходом, прибылью;
- тип «предприниматель из Питера» — считает, что бизнес позволяет быть успешным, приносит престиж, бизнесмен получает лестные отклики «молодец», «герой»;
- тип «предприниматель с Урала» — ключевые характеристики: предлагать новое, выдвигать идеи, изобретать;
- тип «предприниматель-ярославна» — иметь свое дело, родное дело, предприятие.

В свою очередь, ментор-предприниматель при проведении лекций и семинаров по данным дисциплинам должен форми-

ровать положительный образ бизнесмена: своим опытом, действиями, поступками. К сожалению, нередко случаи, когда преподаватель предпринимательских дисциплин, сам не являясь предпринимателем, рассказывает негативные бытовые истории или повторяет комментарии СМИ. В этой связи влияние на формирование общественной ментальности в сфере лояльности к предпринимательской деятельности должно формироваться в том числе за счет «мягкой силы» по включению предпринимательских дисциплин в учебные планы студентов всех специальностей (а не только экономических и управленческих). Это необходимо для того, чтобы сформировать общее понимание того, что такое бизнес, и создать ментальную базу для так называемого отложенного предпочтения, которое может пригодиться для поиска будущей научной деятельности, продвижения себя в крупных корпорациях, повышения самооценки как особого уникального продукта, который тоже надо уметь продавать.

Не формируется позитивный образ предпринимателя, представителя малого и среднего бизнеса как реального труженика, «героя труда» и на уровне федеральных и региональных СМИ, включая телевидение и *digital*-сферу: либо это неудачники, либо это люди, которые отстранены от собственного бизнеса и только то и делают, что «делегируют полномочия». Отсутствие в квалификационных справочниках профессии предпринимателя оставляет в общественном сознании представление о случайном успехе «везунчиков-мажоров» и фатальном невезении неудачников, а также формирует системное представление о неравенстве предпринимательской профессии и других.

Упомянутая неравномерность распределения общественного мнения по регионам России и нереализованных возможностей по развитию предпринимательства определяет региональную специфику настоящих и будущих предпринимательских компетенций хозяйствующих субъектов конкрет-

ных территорий. Об отношении к предпринимательству со стороны органов региональной власти как значимому институту социально-экономического развития можно судить по динамике роста (сокращения) хозяйствующих субъектов в регионе. Так, статистика по количеству малых предприятий в ЦФО России на 100 тыс. жителей за период с 01.01.2015 по 01.01.2016 показывает (рис. 1), что значительный рост произошел в таких областях, как Воронежская (на 19%); Липецкая (на 16%); Рязанская (на 14%) Ивановская (на 13%); Орловская (на 11%). Напротив, сокращение числа предприятий отмечено в следующих областях: Костромская (–25%); Тверская (–13%); Калужская (–5%); Ярославская (–4%); Тамбовская — –3%).

Таким образом, формирование профессиональных предпринимательских компетенций на региональном уровне нуждается в еще большем внимании, чем в городах фе-

дерального значения. Региональные университеты могут проводить анализ предпринимательского потенциала субъекта федерации в целом, формулировать рекомендации о потребностях населения в тех или иных предпринимательских услугах и экономических видах деятельности. Анализ состояния предпринимательского образования в региональных вузах показывает наличие дисциплин, так или иначе связанных с формированием предпринимательских компетенций: инновационной активности, инициативности, способности к риску, социальной ответственности. Кроме того, необходимы программы непрерывного бизнес-образования, направленные на развитие предпринимательских компетенций на уровне самого бизнеса, призванные способствовать моделированию стартапов и обеспечивать общественную поддержку со стороны стейкхолдеров.

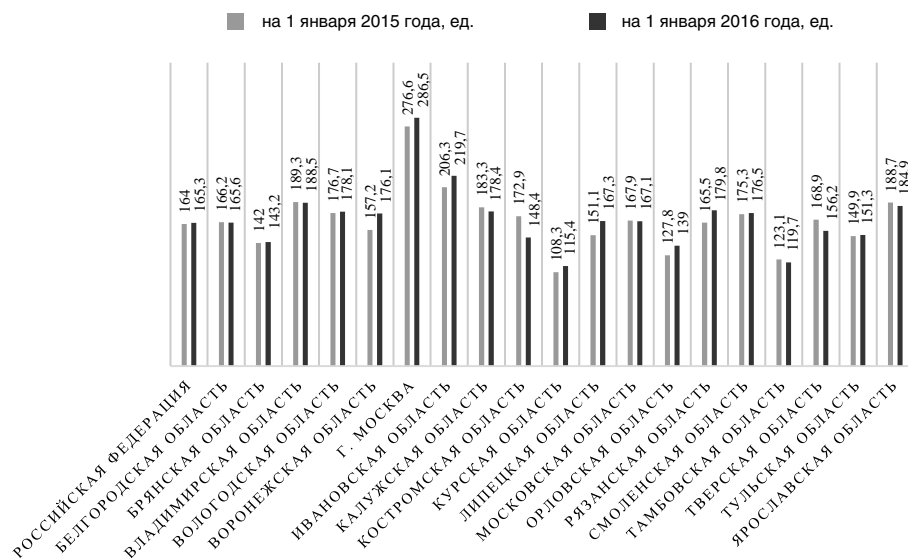


Рис. 1. Динамика изменения числа малых предприятий в ЦФО России на 100 тыс. жителей на период с 01.01.2015 по 01.01.2016

Fig. 1. Small enterprises dynamics in the Central Federal District of Russia per 100 thousand residents for the period from 01.01.2015 to 01.01.2016

Источник: Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2015 г. // Официальный сайт Национального института системных исследований проблем предпринимательства. URL: http://niss.ru/upload/iblock/df9/4%20kvartal_2015%20итог.pdf

Инструменты формирования предпринимательских компетенций в вузах

Как мы отмечали ранее в одном из опубликованных научных трудов [Леонтьева, 2014], причины, по которым необходимо формирование профессиональных предпринимательских компетенций, заключаются в следующем:

- экономические — создание новых высокоэффективных рабочих мест за счет самозанятости и организации стартапов;
- социальные — снижение социальной напряженности в среде выпускников и студентов высших учебных заведений;
- психологические — повышение степени уверенности в будущем благодаря возможности создать свой бизнес.

В настоящее время предпринимательские компетенции среди обучающихся необходимо формировать с учетом перспективных видов экономической деятельности. Так, данные ВЦИОМ⁴ показывают (табл. 1), что наиболее востребованными отраслями остаются розничная торговля и сектор услуг в части общественного питания, транспорта и бытового обслуживания.

Представленные данные свидетельствуют о предпочтении потенциальных предпринимателей сферы услуг и социокультурной сферы сфере производства. Это можно объяснить количеством финансовых средств, необходимых для открытия своего дела. Однако в связи с развитием региональных инновационных кластеров, особенно в части фармацевтики, проведением ряда мегаспортивных мероприятий, в частности Кубка конфедераций по футболу в 2017 г., чемпионата мира по футболу в 2018 г., ежегодного проведения этапа чемпионата мира по автогонкам в классе машин «Формула-1» формирование профессиональных компетенций требуется в области инноваций, медицины, туризма, коммерциа-

лизации спорта и, что немаловажно, знании иностранных языков.

В этой связи структура предпринимательских компетенций требует учитывать долговременную перспективу при составлении учебных планов и развитии навыков для ведения предпринимательской деятельности. Профессиональные предпринимательские компетенции в вузах формируются сегодня посредством инструментов Hardskills и Softskills. К первой группе авторы относят формы активного обучения с целью получения базовых навыков и знаний:

- лекции;
- семинары;
- контрольные вопросы;
- тесты;
- интерактивные семинары с обратной связью (пресс-конференция).

Softskills предполагает постоянное профессионально-ориентированное сопровождение в режиме бизнес-коучинга с целью получения специальных навыков и знаний:

- разработку бизнес-планов;
- организационно-деятельностные семинары по решению конкретных проблем в рамках учебных кейсов;
- освоение специализированных программных продуктов (ProjectExpert, MicrosoftDynamics, IBM SPSS Statistics);
- практические вопросы по получению знаний в области современных предпринимательских трендов.

Развитие подходов к обучению и сама рыночная конъюнктура способствуют тому, что изменяются подходы к проведению занятий по предпринимательству. Так, в рамках разработанного авторами учебного курса [Ильин, 2016] проведение предпринимательских дисциплин предполагает изучение как традиционных видов предпринимательской деятельности (производственное, коммерческое, консалтинговое, финансовое предпринимательство), так и постиндустриальных тенденций предпринимательства (электронная коммерция, блокчейн, интернет-магазины), предпринимательски-

⁴ Свой бизнес: сегодня и 25 лет назад. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115707>

Таблица 1. Распределение ответов респондентов на вопрос «В какой сфере Вы бы хотели открыть свое предприятие?» (закрытый вопрос от ВЦИОМ, один ответ, % тех, кто хотел бы открыть свое дело и предпринимает или собирается предпринять в ближайшее время какие-то шаги)

Table 1. Distribution of respondents' answers to the question «Which area would you like to open your enterprise in?» (A closed question from VCIOM, one answer, % of those who would like to start their own business and are taking or are about to take any steps in the nearest future)

Вид экономической деятельности	1991 г.	2016 г.
Розничная торговля, посредническая деятельность	14	24
Общественное питание, транспорт, бытовое обслуживание	18	17
Строительство	8	10
Производство техники, оборудования, различного рода изделий	8	8
Пищевая промышленность, производство товаров народного потребления	14	8
Медицина, культура, образование, организация досуга населения	14	5
Наука, информатика, проектно-конструкторская деятельность	4	4
Биржи, банковское дело, страховое дело	3	2

ориентированной деятельности (использование предпринимательского потенциала театров, национальных парков, особо охраняемых природных территорий), заимствованных «словечек», таких как франчайзинг, краудфандинг, краудсорсинг, вендинг, кейтеринг, каршеринг, коворкинг и т. д.

В свою очередь, у авторов [Леонтьева, 2015] накоплен опыт преподавания предпринимательства с использованием цифровых технологий для взаимодействия со студентами. Все информационные инструменты по степени актуализации можно разделить на следующие уровни:

- *информационно-ознакомительные инструменты* — позволяют получить первичные систематизированные знания об основах предпринимательства (базовые компетенции) — словари, справочки, учебники и практикумы в электронном формате. Как следствие, они могут находиться в состоянии постоянной актуализации, осуществляемой как самими авторами-консультантами, так и по мере обучения, в том числе самими студентами через личный интернет-портал авторов (www.isl-science.ru, www.ilandeducation.com), общение со студентами в блоге, социальных сетях — ВКонтакте, Twitter, Instagram);

- *информационно-накопительные инструменты* — направлены на формирование компетенций по созданию индивидуальных баз данных, необходимых для будущей предпринимательской деятельности. Имеется в виду заинтересованность студента в организации собственного дела и, как следствие, сопровождение его авторами-консультантами на этапе стартапа, в том числе через информационно-ознакомительные инструменты (интернет-портал авторов-консультантов);

- *информационно-сетевые инструменты* — позволяют сформировать компетенции в сфере деловых коммуникаций и создании эффективной предпринимательской среды. Автор-консультант через YouTube-канал закладывает предпринимательские компетенции посредством лекций, тренингов, в том числе с привлечением внешних совместителей, собственных записей каких-либо мастер-классов (<http://www.ilandeducation.com/multimedia>), полезных семинаров из Интернета. Помимо этого, проведение самих лекций и практических занятий автор-консультант может сопровождать онлайн-фотографиями студентов с хештегом (#название дисциплины, #название вуза), вовлекая в учеб-

ный процесс потенциальных предпринимателей;

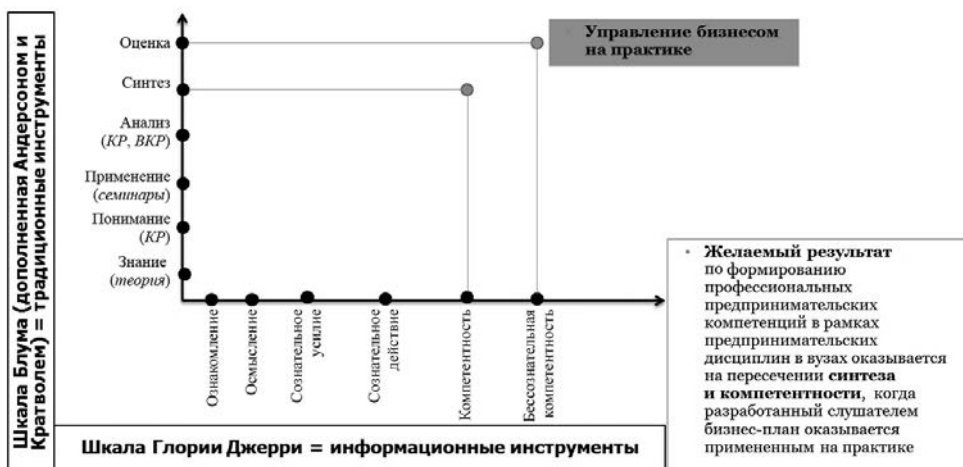
- *информационно-проектные инструменты* — позволяют развивать сетевое взаимодействие с другими вузами, институциональными структурами внутри вуза (бизнес-инкубаторы, малые инновационные предприятия), сторонними хозяйствующими субъектами по принципу «взаимозачета».

Перечисленные информационные инструменты по формированию предпринимательских компетенций среди слушателей лишают излишней бюрократичности, часто присущей отношениям «тьютор — слушатель», а также приводят к заинтересованности молодых специалистов в сфере бизнеса, дают им возможность дискутировать по представленным видеоматериалам, собственным бизнес-стратегиям для выхода из анализируемой ситуации.

Актуальным на сегодняшний день становится формирование профессиональных компетенций для семейных предпринимательских команд. По экспертным оценкам, в Российской Федерации насчитывается около 2 млн семейных компаний с учетом того, что одна семья может иметь одновремен-

но несколько разных совместных дел, в каждом из которых учредителем является один из членов семьи. Как отмечено в научной статье «Развитие семейного предпринимательства как синергии предпринимательских компетенций» [Волков, Ильин, 2017], ключевым вопросом в семье и семейном бизнесе становится непрерывность закладываемых последующим поколениям профессиональных предпринимательских компетенций, что предполагает следующие действия:

- оценку уровня эффективного взаимодействия и привязанности к семейному бизнесу последующего поколения;
- установку позитивных и ориентированных на будущее предпринимательских традиций;
- демонстрацию позитивной роли предпринимательской модели семейного бизнеса;
- обеспечение роста семейного бизнеса (привлекательный масштаб для преемников);
- создание портфеля активов в семейном бизнесе;
- понимание, что является важным для потенциальных преемников, почему они планируют свою карьеру в семейном бизнесе;



Источник: составлено автором.

Рис. 2. Идеальная модель формирования профессиональных предпринимательских компетенций по типу Hardskills/Softskills

Fig. 2. Ideal professional entrepreneurial competencies building model akin to Hardskills / Softskills

- тщательную оценку преимуществ и недостатков, связанных со стоимостью передачи акций свои детям. С одной стороны, «семейная скидка» способна мотивировать преемников, с другой — снизить финансовую дисциплину.

В конечном итоге желаемый результат по формированию профессиональных предпринимательских компетенций в рамках предпринимательских дисциплин оказывается на пересечении синтеза и компетентности, когда бизнес-план оказывается не только разработанным, но и реализованным на практике (рис. 2) с применением как традиционных инструментов (Hardskills по оси *y*), так и информационных (Softskills по оси *x*).

Нельзя не согласиться с утверждением Ю. Б. Рубина [Предпринимательское образование в России и за рубежом..., 2015], что в теории профессионального образования под основными результатами обучения понимаются именно приобретенные в процессе освоения образовательной программы компетенции, что еще раз подчеркивает значимость образования в формировании положительного образа предпринимателя, пробуждении у студентов желания открыть собственное дело и в конечном итоге способствовать социально-экономическому развитию макро-, мезо- и микроуровней, а также улучшению качества жизни населения в целом.

Заключение

Таким образом, современная система формирования профессиональных предпринимательских компетенций реализуется в определенной степени спонтанно, формирует сознание не предпринимателей, а наемных работников, и нуждается в поиске интегрирующего ядра. Для создания интеграционного центра по аккумуляции всего наработанного опыта в сфере предпринимательского образования необходимо приложить институциональные, правовые, ор-

ганизационно-управленческие, ментальные и маркетинговые усилия, которые позволили бы выстроить целостную стратегию формирования, использования и развития национального предпринимательского мышления. Основные участники данных процессов:

- само государство в лице органов власти, заинтересованных в поддержке предпринимательских структур;
- предпринимательские сообщества как эксперты и заказчики на комплекс предпринимательских знаний;
- предприниматели как носители предпринимательских компетенций и потребители предпринимательских продуктов в области предпринимательства;
- образовательные организации всех уровней как генераторы систем предпринимательского образования.

Исключительно в такой совокупности реально трансформировать весь комплекс предпринимательских компетенций по формуле «чувствовать — наблюдать — думать — делать» для укрепления социально-экономической стабильности и повышения доверия к предпринимательской деятельности.

Список литературы

1. Волков Д. А. Развитие семейного предпринимательства как синергии предпринимательских компетенций // Российское предпринимательство. 2017. Т. 18. № 3. С. 439–450.
2. Ильин А. Б. Организация предпринимательской деятельности: учебник. М.: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2016. — 304 с.
3. Леонтьева Л. С. Модульный подход к формированию новых предпринимательских компетенций // Международная конференция «Формирование профессиональных предпринимательских компетенций молодежи в процессе обучения новой предпринимательству». Сборник тезисов докладов. М.: МФПУ «Синергия», 2014. С. 117–124.
4. Леонтьева Л. С. Актуальные инструменты формирования предпринимательских компетенций в сфере высшего образования // Человеческий капитал и профессиональное образование. 2015. № 4 (16). С. 66–71.
5. Медведев Д. А. Социально-экономическое развитие России: обретение новой динамики // Вопросы экономики. 2016. № 10. С. 5–30.
6. Предпринимательское образование в России и за рубежом: история, содержание, стандарты, качество: монография / под общей редакцией Ю. Б. Рубина. М.: МФПУ Синергия», 2015. С. 103.

7. Рубин Ю. Б. Основы предпринимательства: учебник. М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2016. С. 294.

References

1. Volkov D. A. *Razvitie semejnogo predprinimatel'stva kak sinergii predprinimatel'skih kompetencij* [Development of family business as a synergy of entrepreneurial competences]. *Rossijskoe Predprinimatel'stvo*, 2017, vol. 18, no. 3, pp. 439–450.
2. Il'in A. B. *Organizacija predprinimatel'skoj dejatel'nosti: uchebnik* [Organization of business activity]. Moscow, FGBOUVO «RJeUim. G. V. Plehanova», 2016. 304 p.
3. Leont'eva L. S. *Modul'nyj podhod k formirovaniju novyh predprinimatel'skih kompetencij* [Modul approach to the formation of new entrepreneurial competencies]. *Mezhdunarodnaja konferencija «Formirovanie professional'nyh predprinimatel'skih kompetencij molodezhi v processe obuchenija predprinimatel'stvu»*. *Sbornik tezisov dokladov* — International conference «Formation of professional entrepreneurial competencies of young people in the process of entrepreneurship education». Collection of abstracts. Moscow, MFPU «Sinergija», 2014, pp. 117–124.
4. Leont'eva L. S. *Aktual'nye instrumenty formirovanija predprinimatel'skih kompetencij v sfere vysshego obrazovanija* [Essential tools for the formation of entrepreneurial competencies in higher education]. *Chelovecheskij Kapital i Professional'noe Obrazovanie* — Human Capital and Professional Education, 2015, no. 4 (16), pp. 66–71.
5. Medvedev D. A. *Social'no-jekonomicheskoe razvitie Rossii: obretenie novoj dinamiki* [Socio-economic development of Russia: finding new dynamics]. *Voprosy Ekonomiki* — Economic Matters, 2016, no. 10, pp. 5–30.
6. *Predprinimatel'skoe obrazovanie v Rossii i za rubezhom: istorija, sodержanie, standarty, kachestvo: monografija*. Pod obshej redakciej Ju. B. Rubina [Entrepreneurial education in Russia and abroad: history, content, standards, quality]. Moscow, MFPU Sinergija», 2015, p. 103.
7. Rubin Ju. B. *Osnovy predprinimatel'stva: uchebnik* [Fundamentals of Entrepreneurship]. Moscow, Moskovskij finansovo-promyshlennyj universitet «Sinergija», 2016, p. 294.

L. Leontieva, Department for Entrepreneurship and Logistics Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia, lldom@mail.ru

A. Ilin, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia, AI-1988@yandex.ru

Resources of entrepreneurial competencies integrated development

Professional entrepreneurial competencies in the process of training students and students in Russian universities are still being formed, despite the fact that in most countries with developed and developing economies entrepreneurial education is a global trend. The results of the sociological survey show the relevance of the foundations of entrepreneurship among university students. In this connection, there is a need for the formation of entrepreneurial competencies both within the university and outside it. In the present article analyzes the current status of entrepreneurial competencies in Russia and the relationship between the level of their development with the quality of business activities and the state of business demography. It considers the characteristics of the mental attitude towards business and unequal distribution of public opinion on the regions in terms of development of entrepreneurial skills. Generalized tools and educational resources integrated development of entrepreneurial competences to educational institutions for different sectors of the economy. The conclusion is made that, despite the relatively short period of entrepreneurial activity in Russia, in the very near future the family business can become a key trend in the development of business activity, but for this the educational community must form all conditions and necessary entrepreneurial competencies.

Keywords: entrepreneurship; business; professional entrepreneurial competences; commercialization; education; family business enterprises; succession.

About authors:

L. Leontieva, *Doctor of Economics, Professor*

A. Ilin, *PhD in Economics*

For citation:

Leontieva L., Ilin A. Resources integrated development of entrepreneurial competencies. *Journal of Modern Competition*, 2017, vol. 11, no. 1 (61), pp. 21–29 (in Russian, abstr. in English).