



Вовлечение студентов в предпринимательскую деятельность в условиях сетевого взаимодействия между образовательным учреждением и коммерческими организациями

А. А. БОРИСОВА, Н. А. САВЕЛЬЕВ, В. А. ШАСТОВА

АННОТАЦИЯ

Введение. Государственная политика ведущих экономик настраивает систему воспроизводства трудовых ресурсов на основе стимулирования предпринимательской активности. Система подготовки кадров обеспечивает условия и содержательное наполнение образовательных программ подготовки молодых предпринимателей. Актуален исследовательский вопрос о результативности образовательных моделей подготовки, обеспечивающих приток действующих предпринимателей в экономику страны.

Цель статьи: обосновать результативность модели вовлечения студентов в предпринимательство, основанной на сетевом взаимодействии предпринимателей и педагогов при разработке и реализации концепции бизнеса.

Материалы и методы. Для проверки результативности предлагаемой модели вовлечения обучающихся в предпринимательство проведен эксперимент на группе студентов второго курса обучения (135 человек) факультета бизнеса Новосибирского государственного технического университета. Использован комплекс методических инструментов, диагностирующих уровень исходной готовности к предпринимательству (саморефлексия, ассессмент, экспертная оценка (согласованность по коэффициенту конкордации – 0,68), динамика ее прогресса за время работы в эксперименте (оценочные карты) и мера итогового изменения (контент-анализ рефлексий).

Результаты исследования. Тестируемая модель показала результативность, выраженную в увеличении доли обучающихся со средней и высокой степенью вовлечения в предпринимательство (прирост составил более 20%). Выделены типологические группы обучающихся по критерию «мотивационная и инструментальная готовность к предпринимательству»: юниор-практик (32,7%), пробующий (24,5%), стартапер (14,2%), неформальный лидер (10,2%), формалист (8,2%), профи (6,1%), думающий наблюдатель (4,1%). Представленное разнообразие типов обучающихся обуславливает настройку инструментов реализации образовательного процесса под доминирующий способ предпринимательского мышления.

Заключение. Новизна исследования состоит в апробации модели вовлечения студентов в предпринимательство, направленной на раннее включение обучающихся в реализацию собственных предпринимательских проектов в режиме сопровождения действующими бизнесменами. Модель может быть тиражирована при разработке и реализации образовательных программ по направлению Менеджмент.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

предпринимательство, вовлечение, мотивация, форматы реализации образовательной программы, молодые предприниматели, собственное дело

Для цитирования: Борисова А. А., Савельев Н. А., Шастова В. А. Вовлечение студентов в предпринимательскую деятельность в условиях сетевого взаимодействия между образовательным учреждением и коммерческими организациями // Перспективы науки и образования. 2026. № 1. С. 277–299. <https://doi.org/10.32744/pse.2026.1.17>

Поступила: 13.07.2025 | Одобрена: 12.09.2025 | Опубликовано: 28.02.2026



Лицензия «С указанием авторства — С сохранением условий». Позволяет перерабатывать, исправлять и развивать произведения при условии указания авторства и лицензирования производных работ на аналогичных условиях.



Experimental testing of the model of processing students into entrepreneurial activity between educational institutions and commercial organizations

A. A. BORISOVA, N. A. SAVELYEV, V. A. SHASTOVA

ABSTRACT

Introduction. The state political leader-economist regulates the system of reproduction of labor resources on the basis of stimulation of entrepreneurial activity. The system of personnel training provides conditions and content of educational programs of training of young entrepreneurs. The actual research question about the effectiveness of education of models of training, provision of inflows of active entrepreneurs in unstable countries.

The aim of the article is to substantiate the effectiveness of a model for engaging students in entrepreneurship based on network interaction between entrepreneurs and teachers in the development and implementation of a business concept.

Materials and Methods. To test the effectiveness of the proposed model of involving students in entrepreneurship, an experiment was conducted on a group of second-year students (135 people) of the Business Faculty of the Novosibirsk State Technical University. A set of methodological tools was used to diagnose the level of initial readiness for entrepreneurship (self-reflection, assessment, expert assessment (concordance coefficient agreement is 0.68), the dynamics of its progress during the experiment (assessment cards) and the measure of the final change (content analysis of reflections).

Results. The tested model showed effectiveness, expressed in the increase in the share of students with a medium and high degree of involvement in entrepreneurship (the increase was more than 20%). Typological groups of students were identified according to the criterion of motivational and instrumental readiness for entrepreneurship: junior practitioner (32.7%), tryout (24.5%), startup (14.2%), informal leader (10.2%), formalist (8.2%), pro (6.1%), thinking observer (4.1%). The presented diversity of student types determines the adjustment of the tools for implementing the educational process to the dominant way of entrepreneurial thinking.

Conclusion. The novelty of the study consists in testing a model of involving students in entrepreneurship, aimed at early inclusion of students in the implementation of their own entrepreneurial projects in the mode of support by current businessmen. The model can be replicated in the development and implementation of educational programs in the direction of Management.

KEYWORDS

entrepreneurship, involvement, motivation, educational program implementation formats, young entrepreneurs, own business

For Citation: Borisova, A. A., Savelyev, N. A., & Shastova, V. A. (2026). Experimental testing of the model of processing students into entrepreneurial activity between educational institutions and commercial organizations. *Perspektivy nauki i obrazovania = Perspectives of Science and Education*, (1), 277–299. <https://doi.org/10.32744/pse.2026.1.17>

Received: 13 July 2025 | Approved: 12 September 2025 | Published: 28 February 2026



This is an open access article distributed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike International License (CC-BY-SA 4.0) that allows others to share the work with an acknowledgement of the work's authorship and initial publication in this journal

ВВЕДЕНИЕ

Международное сообщество ведет дискуссию о совершенствовании систем образования в целях формирования стратегий устойчивого развития [13] за счет роста предпринимательства и обеспечения форматов занятости [24]. На прошедшем в 2025 году Форуме Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций по образованию в интересах устойчивого развития «Расширение возможностей молодежи для устойчивого будущего: обучение предпринимательству и вовлечение молодежи» акцентировано внимание на концептуальной смене идеологии вовлечения и обучения предпринимательству. Смена базируется на принципиальном изменении ключевого системно-образующего вопроса разработки и реализации образовательной программы: с вопроса «Что такое предпринимательство и какие инструменты используются?» на «Как научить мыслить по-предпринимательски?» [3]. Это изменение обуславливает и поиск новых подходов к организации процесса обучения в университетах.

Предпринимательство выступает драйвером развития экономики страны и реализуется в разных форматах бизнеса. В условиях влияния факторов внешней среды обуславливается потребность быстрой настройки регулирующих механизмов, позволяющих достигать экономических целей в режиме изменений. Малое предпринимательство обладает большей гибкостью и адаптивностью к тестовым решениям и апробации поисковых бизнес-моделей. Государство заинтересовано в поддержке малого предпринимательства (об этом свидетельствует динамика числа специализированных программ, грантов: Росмолодежь.Предпринимай, Мой Бизнес, Опора России, Фонд содействия инновациям и др.) и росте доли предпринимателей [4].

Подготовка молодых предпринимателей в университетах страны регулярно совершенствуется, проводятся экспериментальные пробы разных моделей вовлечения студентов в предпринимательство [2]. Новые модели реализуются как монопроекты силами университетов (например, классическая последовательно-ступенчатая четырехлетняя программа подготовки «Предпринимательство и управление эффективностью бизнеса», реализуемая в Российской академии народного хозяйства и государственной службы), так и через взаимодействие с институциональными структурами и фондами поддержки. Так, образовательная программа «Капитаны», реализуемая в Российском экономическом университете им. Г.В. Плеханова, Томском государственном университете, позволяет ее участникам уже с первых курсов разрабатывать и реализовывать конкретные прикладные предпринимательские проекты [6].

Широкий диапазон возможностей выстраивания образовательных программ – от поступательного развития предпринимательских компетенций через освоение комплекса функционала менеджмента и управленческого инструментария до «броска в воду», т.е. освоения компетенций через практико-ориентированную деятельность с персонализированной ответственностью за принятые решения – задает исследовательское поле для анализа результативности разных подходов. Группа исследователей высшей школы менеджмента СПбГУ [12] на протяжении десятилетия вели мониторинг предпринимательской активности студентов разных вузов и стран, диагностируя факторы влияния и механизмы их встраивания в учебный процесс.

Достаточно представительна группа исследований, сосредоточенных на поиске предикторов и факторов влияния в разных культурно-национальных средах [14; 27] или сферах деятельности [26]. Исследован и образ предпринимателя через ценностно-смысловое содержание [7; 18] и статусно-ролевые позиции в обществе [8; 15], а также представлена группировка моделей поведения в разрезе способов ведения бизнеса [20]. Как правило, фиксация значений результирующих индикаторов (мера активности, успешность, скорость, масштаб и размер) реализуется при допущении и принятии сложившихся условий реализации образовательной программы.

В последние годы стали появляться исследования, в которых тестируются комплексные и вариативные параметры [10]. Например, диагностика прироста предпринимательских компетенций через встройку в образовательные программы внеурочных форматов вовлечения (тренингов от внешних партнеров [35], выход в гембу [29], участие в бизнес-завтраках [23] и пр.) или изменения способа прохождения производственной практики (наставничество [36] и персонализированное кураторство действующего предпринимателя [28]). Поиск новых форматов направлен на диагностику их вклада в раннее и устойчивое вовлечение обучающихся классических образовательных программ направления «Менеджмент» в предпринимательство. Эта группа исследований уже в большей мере отвечает концептуальной смене подхода к обучению – нау-

чить мыслить по-предпринимательски [3], поскольку в их реализацию встраиваются частые и длительные форматы взаимодействия с действующими предпринимателями, коммуницируя с которыми обучающийся формирует бизнес-мышление [9]. Попытка ответить на вопрос «как можно привить предпринимательское мышление?» реализована и в Новосибирском государственном техническом университете на факультете бизнеса.

Исходная идеология реализации образовательной программы (рис. 1) предполагает постепенное освоение управленческих дисциплин с большей концентрацией на заключительных этапах траектории обучения с точечным включением эпизодических встреч с предпринимательством (без явной системообразующей идеологии, как ответной реакции на появляющиеся запросы либо внешних стейкхолдеров, либо студентов). Такой подход диагностировал снижение мотивации студентов на предпринимательство [30] и позволял достигать соотношение числа выпускников, работающих в корпоративном найме [26] и предпринимательстве в пределах 85:15.

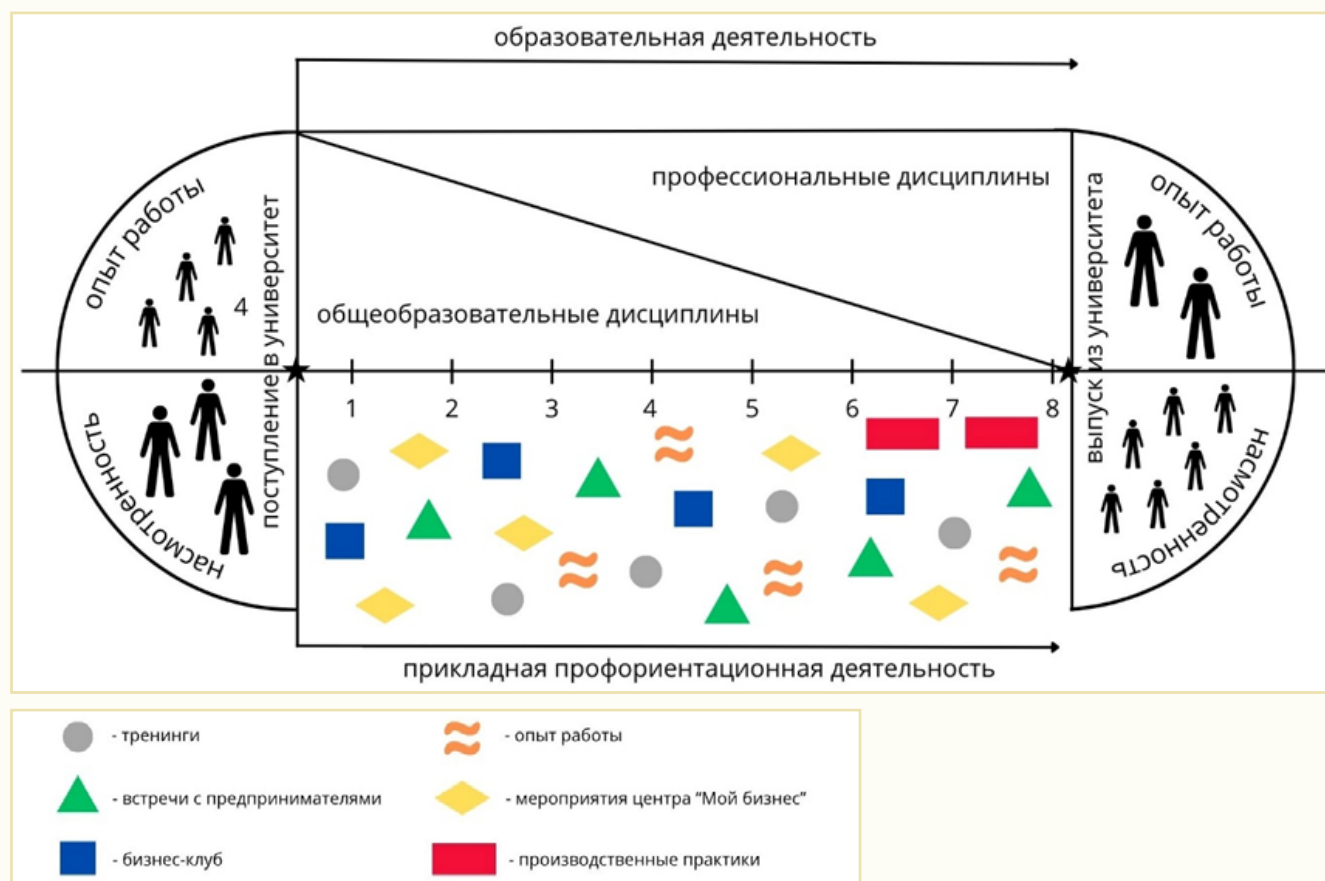


Рисунок 1 Типовая модель организации образовательного процесса обучающихся по направлению Менеджмент

Цель исследования – апробировать модель вовлечения студентов в предпринимательство, направленную на раннее включение обучающихся в реализацию собственных предпринимательских проектов в режиме сопровождения действующими бизнесменами.

Выдвинуты исследовательские задачи:

1. Описать структурно-содержательную модель вовлечения обучающихся в предпринимательство и выделить ключевые действия каждого этапа.
2. Провести экспериментальную апробацию модели с диагностикой фактологических данных, характеризующих ее результативность.
3. Обобщить результаты рефлексий участников эксперимента и выделить преимущества, недостатки и зоны развития модели.

Полученное знание может быть полезно разработчикам образовательных программ по направлению «Менеджмент» как способ раннего вовлечения обучающихся в предпринимательство и расширения доли выпускников, выбирающих работу в треке «собственное дело».

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ

Структурная схема модели вовлечения студентов в предпринимательскую деятельность состоит из нескольких последовательно реализуемых элементов (см. табл. 1). Каждый этап методически оснащен средствами оценки уровня сформированности предпринимательских компетенций (по которым в совокупности и оценивается уровень готовности к предпринимательству).

Таблица 1 Структурная схема модели вовлечения студентов в предпринимательство

Блок	Этап	Методические средства
Подготовительный Цель – диагностировать исходную меру сформированности готовности к предпринимательству	Самоидентификация	Презентация мастерской и ее возможностей. Входная анкета
	Оценка готовности, запросов, интересов и ведущих качеств	Групповой ассессмент наставниками по набору критериев. Тестирование по методике МСП [9]. Приведение данных в интегральный показатель
	Распределение по группам и мастерским	Распределение на основе экспертизы наставника с возможностью перехода
Основной Цель – диагностировать включенность в разработку бизнес-модели и личный прогресс по наращиванию предпринимательских компетенций	Реализация взятых обязательств по разработке и реализации компонентов бизнес-модели	Оценочный лист по оценке прогресса движения по разработке бизнес-модели
	Фиксация прогресса по развитию личных качеств предпринимателя	Оценочный лист с набором параметров и балльной системой оценки реализации личностных обязательств и включенности в работу
	Погружение в бизнес-среду и общение с предпринимателями	Оценочный лист по диагностике активности студента на встречах и работе в гемба, а также глубина рефлексий увиденного (сделанного)
Заключительный Цель – диагностировать результативность реализации модели и выявить зоны развития	Организация продаж / привлечение инвестиций	Любое средство фиксации привлечения инвестиции под продукт бизнес-модели
	Представление бизнес-модели. Демонстрация полученных результатов	Шаблон презентации с ключевыми разделами бизнес-модели и оценочный лист эксперта
	Рефлексия работы в мастерской	Перечень вопросов для размышлений

Этап «Самоидентификации» предполагает информирование обучающегося:

- о содержании работы каждой мастерской: «Работа в найме», «Собственный бизнес», «Социальное проектирование»;
- об организации работы студента в них;
- о выгодах, которые можно получить, работая в мастерской, а также сопутствующих ограничениях.

Средствами информирования являются презентация, сайт и индивидуальные консультации-разъяснения кураторов мастерских по запросу. Для подтверждения выбора и подкрепления своего участия студент отвечал на вопросы авторской анкеты.

Анкетирование направлено на самодиагностику готовности к предпринимательству и оценку запросов на работу в мастерской. Анкета включала открытые и закрытые вопросы, позволяю-

щие дать комплексную рефлексию мотивационных ожиданий и оценить потенциальную готовность обучающегося (см. табл. 2).

Таблица 2 Структурно-содержательное наполнение анкеты «Диагностика готовности к предпринимательству»

Диагностируемый параметр	Тип вопроса	Примеры вопросов
Запрос и мотивация к предпринимательству	Закрытый вопрос с множественным выбором	Зачем вы зашли в мастерскую? Какой запрос?
	Открытые и закрытые вопросы	Почему хотите свой бизнес: пять ключевых почему. Назовите имеющиеся ограничения в настоящем, которые могут помешать строить бизнес? Оцените по 10 – балльной шкале меру своей готовности включиться в работу по организации собственного бизнеса. Готовы ли вы делать свое Дело в одиночку или в партнерстве?
Опыт и окружение	Закрытые вопросы с множественным выбором	Имеется ли опыт работы за деньги? Какую работу выполнял? Носил ли этот опыт регулярный характер? Какие впечатления от работы имеешь?
	Закрытые вопросы с множественным выбором в порядке приоритетности	В какой сфере (бизнесе) видите себя (офлайн-услуги, онлайн-услуги, производство, продажи, образование и др. (укажи какие)?
	Открытый вопрос	Назовите компанию (и), которая для вас является образцом по ведению бизнеса. Кто из предпринимателей (в мире / в России / в Новосибирске) вам больше нравится и почему?
Способы поддержания работоспособности и нацеленность на достижения	Открытый вопрос	Занимаетесь ли вы спортом, физической активностью? Напишите об этом: чем, как часто, уровень достижений?
Профессиональные компетенции по функционалу менеджмента		
Умения: договариваться, достигать желаемого, продавать, коммуницировать, генерировать идеи, анализировать, работать с таблицами и расчетами, сочинять тексты, презентовать решения, убеждать, вести за собой	Закрытый вопрос с множественным выбором в порядке приоритетности	Как считаете, что у вас классно получается? Проранжируйте действия.
Знания по областям менеджмента «Персонал», «Право», «Финансы», «Управление», «Госзакупки», «Бухгалтерия», «Маркетинг», «Проектное управление»	Мини кейсы и тестовые вопросы закрытого типа (33 ед.)	В организации падают онлайн-продажи в течение полугода. Топ-менеджментом было принято решение разработать систему мотивации для отдела продаж, однако это не оправдало ожиданий руководства. Какие варианты решения вы видите? С какой целью разрабатывается должностная инструкция в компании?
Личностные компетенции		
Эмоциональный интеллект; Лидерство; Переговоры; Публичная презентация; Критическое мышление; Тайм-менеджмент	Мини кейсы и тестовые вопросы закрытого типа (12 ед.)	Вам предстоит сообщить сотрудникам, что повышение обещанной зарплаты не состоится. Что вы чувствуете в этой ситуации? Вы оказались на презентации компании конкурента. Вы являетесь экспертом в области предмета презентации. Ваши действия?

Далее проводилась продолжительная индивидуальная процедура assessment для диагностики готовности к предпринимательству, на которой группа наставников и студент обсуждали запросы на работу, дискутировали о нише, сегменте рынка, на который студент планирует выйти. Структуризация информации осуществлялась с использованием оценочного листа по набору критериев (см. табл. 3). Экспертами согласована балльная оценка и весовые коэффициенты вклада каждой группы критериев (коэффициент конкордации 0,68).

Таблица 3 Совокупность критериев и распределение баллов по ним при оценке стартовой готовности обучающегося к предпринимательской деятельности

Критерий	Баллы	Критерий	Баллы
Исходная мотивация на работу		Гибкость и адаптивность	
Высокая (глаза «горят», энергия)	7-10	Может «переобуваться» и выбирать рабочие ниши, схемы бизнеса	7-10
Средняя (вроде бы интересно, но есть сомнения)	4-6	Настойчиво отстаивает свою идею, даже получая экспертную оценку слабой жизнеспособности	4-6
Низкая (однозначно пришел только за баллами)	0-3	Не хочет слышать внешних советов, тем более менять идею	0-3
Настрой, заряженность на реальные действия		Исходный уровень информированности	
Очень высокий	9-10	знает идею	0-10
Выше среднего	7-8	знает нишу	0-10
Средний	5-6	знает ключевых игроков	0-10
Ниже среднего	3-4	имеется продукт	0-10
Очень низкий	0-2	умеет применять управленческие инструменты	0-10
Окружение		Наличие опыта работы	
Из семьи предпринимателей	Да-5	Да/нет	0/10
Друзья в Деле	Да -2,5	На себя /в найме	10/5
Насмотренность (начитанность, подкасты, разборы)	Да -2,5	Регулярность заработка (да/нет)	10/0

В дополнение к оценке готовности использовался валидированный тест диагностики предпринимательских компетенций от государственной платформы поддержки предпринимателей, самозанятых и тех, кто планирует начать свой бизнес [9]. Инструментарий предполагает оценку меры выраженности профессиональных и личностных компетенций ведения бизнеса. В завершении подготовительного этапа по результатам assessment состоялось распределение студентов по командам к наставникам [20]. Доводами к распределению по командам являлись: предварительный выбор студента; экспертная специализация наставника; уровень исходной готовности студента к предпринимательству (более сильные студенты целенаправленно попадали в группу к наставникам с хорошим предпринимательским опытом) и предпочитаемый формат обучения (наставничество, «бросок в воду» [16], сопровождение [32]). Участникам (и студентам, и наставникам) предоставлялась возможность пробной недели работы друг с другом. Такая возможность позволяет учесть и личностную совместимость участников взаимодействия.

Итак, содержание и организация подготовительного этапа модели вовлечения студентов в предпринимательство позволяет, с одной стороны провести рефлексию выбора трека «Собственное дело», с другой – получить внешнюю экспертную оценку меры сформированности в настоящем необходимых компетенций и личностных качеств [25]. Модель не предполагает закрытие предпринимательского трека тем, кто на старте получил низкие оценки по результатам диагностики. Напротив, распределение ребят по командам происходит с целью сформировать смешанные группы, включающие разноуровневых участников и настройки системы либо быстрого роста профессиональных качеств, либо укрепления самооценки.

Основной этап модели вовлечения студентов в предпринимательский трек предполагал последовательное движение недельными спринтами по проработке основных компонент бизнес-модели. За основу взята классическая схема А. Остревальда [5], включающая элементы: потребительский сегмент; взаимоотношения с клиентами; ценностные предложения; ключевые виды деятельности и каналы сбыта; ключевые ресурсы, партнеры; потоки поступления доходов и структура издержек. Бизнес-модель является наглядным отражением замысла предпринимательской идеи и выбранного способа ее реализации. Все элементы бизнес-модели взаимосвязаны и позволяют протестировать на старте логику организации и реализации предпринимательской инициативы [19]. Несмотря на кажущуюся простоту модели, при ее разработке требуется кропотливая и длительная работа по проработке каждого элемента по отдельности, а также в

системной причинно-следственной взаимоувязке. Поэтому выбран достаточный период времени основного этапа. В течение восьми недель (спринтов) студент вел разработку бизнес-модели.

Работа по спринтам организована следующим образом. В начале спринта наставник проводил краткое разъяснение рассматриваемого элемента бизнес-модели, затем участники команды обсуждали варианты его раскрытия применительно к разрабатываемой идее и давали рекомендации друг другу. Обсуждение велось на равных с целью мыслительной проработки разных вариантов организации каждого элемента модели (например, каналов сбыта). Затем каждый участник фиксировал набор действий, взятый в реальную проработку на спринт. Действия реализовывались по двум направлениям: проработка бизнес-идеи (дело) и проработка предпринимательских компетенций через самосовершенствование своих деловых качеств, образа жизни, полезных привычек организации жизни. Диагностика хода движения по спринту фиксировалась в оценочном листе наставника (см. табл. 4) и по завершению всех спринтов формировалась интегральная оценка работы студента. Отметим, что на выбор критериев оценки работы по спринту повлияло то, что мастерская предлагалась в формате факультатива и не являлась обязательной для выбора (поэтому проводилась во внеурочное время).

Таблица 4 Параметры оценки работы обучающегося в ходе мастерской «Собственное дело»

Параметр	Баллы за спринт	Параметр	Баллы за каждую тематическую встречу
Движение по спринтам		Встречи с предпринимателями	
Присутствие на установке на спринт	5	Присутствие	5
Опоздание на спринт	-10	Вопросы	10
Включенность в работу на установке на спринт	0-10	Выполнение рефлексии	10
Помощь коллегам по спринту	0-10	Глубина рефлексии	15
Выполнение взятых на спринт обязательств	максимум – 10, средние – 5, минимум – менее 5	Посещение экскурсии (компаний-предпринимателей)	10
Прогресс по разработке бизнес-модели	всего 100 баллов	Выход в гембу (решение прикладных задач бизнес-модели)	всего 100 баллов
Прогресс по развитию предпринимательских качеств	максимум – 10, средние – 5, минимум - менее 5	Монетизация бизнес-модели (продажи)	всего 100 баллов

Таким образом, методический инструментальный основной этап содержит оценку регулярных действий, прикладываемых обучающимся для реализации предпринимательской инициативы, а также динамику прогресса по разработке элементов бизнес-модели и развития ведущих качеств предпринимателя. Предусмотренные практико-ориентированные встречи с предпринимателями и выход в гембу позволяют усилить насмотренность студентов на способы и ролевые модели ведения бизнеса. Интегральная оценка работы в ходе мастерской «Собственное дело» фиксирует усилия студента по получению результата в разработке и реализации бизнес-модели.

На заключительном этапе тестирования реализованы две активности: презентация разработанной бизнес-модели и рефлексия пройденного пути. Презентация носила публичный формат с участием экспертов – действующих предпринимателей, которые давали обратную связь по оценке жизнеспособности бизнеса и рекомендации-предложения по взаимодействию. В структуре доклада раскрывались следующие элементы бизнес-модели: бизнес-идея и суть организованного бизнеса; доводы к выбору; анализ конкурентной среды и способы «отстройки» от действующих лидеров; характеристика целевой аудитории и уникальное торговое предложение; организация работы по получению продукта и взаимодействию с клиентами; анализ ресурсов и финансовая модель генерации потока выручки; оценка рентабельности бизнеса [34]. При раскрытии содержания указанных элементов экспертами оценивались также способность студента

структурировать выступление и взаимодействовать с потенциальными инвесторами-партнерами по бизнесу; отстаивать собственную точку зрения и гибкость в отношении логично аргументированных доводов о коррекции способа реализации выдвинутой бизнес-инициативы.

После публичной презентации бизнес-модели каждому студенту вменялось пройти рефлексию работы в мастерской «Собственное дело». Размышления рекомендовались вести в свободной форме, но для тех, кому сложно было применять инструмент рефлексии, предлагался перечень наводящих вопросов: Какие ожидания были на страте? Зачем пошли? Если бы сейчас предложили, повторили бы? Как работалось? Что было ценным? Что-то новое узнали? Расширился ли круг контактов? Что поменялось за эти два месяца: в окружении, в понимании, в картине мира, в вас? Какую пользу для себя вынесли? Результаты размышлений представлялись студентами в письменном виде. Обработка данных проводилась с использованием качественного контент-анализа [11].

Итак, методический инструмент исследования представлен совокупностью средств сбора информации, последовательно применяемых на всех этапах работы мастерской «Собственное дело». Обработка и анализ собранных количественных и качественных данных, описывающих модель вовлечения обучающихся в предпринимательство, позволяют оценить исходную готовность к предпринимательству, диагностировать ее динамику и выявлять факторы, которые способствуют усилению заинтересованности обучающихся реализовывать предпринимательский трек профессиональной подготовки.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Апробация модели вовлечения студентов в предпринимательскую деятельность проведена на потоке студентов второго курса факультета бизнеса Новосибирского государственного технического университета, обучающихся по профилю «Управление бизнесом» (135 чел.). Распределение выборов (см. табл. 5) отражает активную позицию учащихся по отношению к приобретению практического опыта деятельности даже на ранних курсах. Доминируют выборы работы в найме и желание построить собственное дело [25]. Выбор предпринимательского трека чаще характерен для мужчин. Доля мужчин в генеральной выборке составляет 35%, а в мастерской «Собственный бизнес» – более 42%.

Таблица 5 Распределение студентов по мастерским

	Выбор участия в мастерской						Отказ от участия	
	Работа в найме		Предпринимательство (собственный бизнес)		Социальное проектирование			
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%
Всего, в. т. ч.:	52	38,5	59	43,7	18	13,3	6	4,5
муж.	15	28,8	25	42,4	4	22,2	2	33,3
жен.	37	71,2	34	57,6	16	77,8	4	66,7

Активная позиция в построении профессионального пути проявляется и в том, что лишь каждый четвертый ученик мастерской не имеет опыта работы и зарабатывания денег. Трое из четверых имеют опыт и продолжают работать, совмещая деятельность с учебой в университете. Распространенными способами обеспечения дохода являются: репетиторство по ЕГЭ/ОГЭ; продажа через социальные сети; подработка в летнее время (вожатый, официант, администратор); работа в семейном бизнесе. Отметим, что 15% учеников, зашедших в мастерскую, вели и продолжают вести свой бизнес.

Диагностика исходной готовности к предпринимательству. Доминирующими запросами входа в мастерскую «Собственное дело» являются интерес и попытка мягкого входа в бизнес под кураторством наставников (см. табл. 6).

Таблица 6 Частота запросов участников мастерской «Собственный бизнес», % от числа выборов (неограниченный выбор)

	Запрос	Доля
1	Проба роли «Предприниматель»	72
2	Интерес	70,4
3	Проработка бизнес-идеи	57,4
4	Получение баллов	29,6
5	Поиск близких по духу людей	24,1

Давление страха перед самостоятельной организацией дела зачастую ограничивает и время старта, и уровень начальных возможностей менеджера. Поэтому большинство восприняли работу в мастерской как способ безопасного погружения в прикладную часть образовательной подготовки.

На старте работы зафиксирована умеренная готовность ребят включаться сейчас в деятельность по организации бизнеса (см. табл. 7). Наставники, которые проводили первичную диагностику готовности, более категоричны в оценках: по их мнению, каждый третий, зашедший в мастерскую, в настоящем не готов к самостоятельному пути. Лишь каждый пятый обладает должными характеристиками, позволяющими судить о потенциальной готовности к предпринимательству.

Таблица 7 Оценка меры готовности приступить к организации собственного дела (самооценка / оценка наставников)

Баллы	0-3	4-6	7-8	9-10
Мера готовности	низкая	умеренная	хорошая	высокая
Доля ребят, %	17,1/30,5	30,5/23,7	32,2/25,5	20,2/20,3

Распространенными причинами-основаниями для выстраивания карьеры через предпринимательство являются: возможность самостоятельного принятия решения и реализация собственных инициатив в свободном для себя формате (см. табл. 8).

Таблица 8 Причины выбора предпринимательского трека, % от числа выборов (неограниченный выбор)

Почему выбираю предпринимательство, а не работу в найме?	%
Интересно двигать свою идею	79,7
Интересно проверить себя на прочность	57,6
Возможность самому влиять на уровень дохода	84,7
Возможность самому принимать решения	64,4
Не быть в подчинении. Управлять другими	81,0
Не быть под давлением руководителя	78,0
Возможность разнообразия деятельности, контактов, окружения, проектов	67,8

Вопрос о выборе построения карьеры в предпринимательстве являлся открытым и в представленных респондентами вариантах ответов доминирует свобода: проявления идей, величины заработка, выбора дела и контактов. Желание самостоятельности в принятии решений отражается и в нежелании создавать бизнес-проект в партнерстве. Казалось бы, такой вариант позволяет разделить ответственность, работы, но ребята отмечают, что предпочтитель-

нее является модель «наставничества», т. е. делать действия под опекой и кураторством старших коллег, имеющих опыт.

Сопоставление выбора сфер деятельности для построения бизнеса на входном тестировании и в реализованных в мастерской проектах отражает подвижность выбора одних участников (иллюзорность начальных представлений) и устойчивость тех, у кого выбор основан на интересе к итоговому продукту собственного дела. Распространенными сферами и форматами предпринимательской активности традиционно являются те, что находятся в зоне ближайшего внимания обучающегося: общепит (кофейни, street food, рестораны); индустрия красоты (студии маникюра, пространство «тихих» мастеров; онлайн продажи бьюти-боксов), производство и продажа одежды (дизайнерские студии, винтажная одежда, работа на онлайн-маркетах).

На открытый вопрос, направленный на оценку потенциальных качеств, нуждающихся в проработке и свойственных предпринимателям, получено неожиданно много ответов респондентов (см. табл. 10). Распределение ответов по группам «качества», «умения», «запросы-желания» и «роли» позволяет выявить болевые точки в настоящем (например, неумение планировать время) и ожидания в статусно-ролевом позиционировании (бизнесмен, серийный предприниматель). Если рассматривать этот вопрос как тип проективных вопросов, то можно отразить запрос респондентов на усиление текущих качеств (уверенность, коммуникабельность, решительность). Поэтому при проектировании модели вовлечения студентов в предпринимательство необходимо включать форматы активностей, направленных на подкрепление и развитие указанных в табл. 9 качеств.

Таблица 9 Характеристики-ожидания студентов от себя через пять лет в работе трека «Предпринимательство», % (возможность указания неограниченного числа ответов в свободной форме)

Качества	Умения	Желания	Роли
Уверенность (88,1)	Умение планировать время (52,6)	Получать то, к чему стремлюсь (47,5)	Бизнес-леди (бизнесмен) (25,4)
Коммуникабельность (74,6)	Умение решать проблемы (50,8)	Легко и быстро устанавливать контакты с нужными людьми (45,8)	Серийный предприниматель (16,7)
Решительность (64,4)	Умение убеждать (49,2)	Не сдаваться из-за неудач (31,0)	Инвестор (13,6)
Адаптивность (50,9)	Умение находить выход (47,5)	Постоянно обучаться и пробовать новое (25,4)	Бизнес-ангел (1,7)
Целеустремленность (44,1)	Умение вести за собой (18,7)	Ставить долгосрочные цели и достигать их (23,7)	
Критическое мышление (42,4)		Умение управлять собой и людьми (23,7)	
Ответственность (35,6)			
Обеспеченность (30,5)			
Активность, проактивность (27,1)			
Лидерство (23,7)			
Практико-ориентированность (18,7)			

Сопоставление оценок в проявлении ключевых умений предпринимателя по самооценке и диагностике наставников (см. табл. 10) зафиксировало:

- иллюзорность в оценке собственных возможностей ведения бизнеса учениками (практически по всем аспектам). Наставники, диагностируя фактические знания и проявление умений, более осторожны в оценках и чаще, нежели ребята, выбирают зону приемлемых значений;
- наличие многовариативности в направлениях движения (высокая способность генерации инициатив) и сложность в выборе точки приложения усилий. Сложность выбора, возможно, основана на низком проявлении способностей к анализу и работе с данными;

- затруднения в презентации инициатив и решений при относительно высокой проявленности умения вести людей за собой;
- сильную фокусировку обучающегося на достижении своих целей и умении достигать желаемого. Это еще раз акцентирует внимание на особой потребности представителей этой поколенческой группы [37] – реализовывать свои желания тем способом и в том формате, которые приемлемы субъекту. Соответственно, взаимодействие участников в мастерских должно реализовываться в широких границах с отсутствием доминирующего контрольно-принудительного формата коммуникации и настроенной системой оценки подтверждения субъектом правильности выбранного курса.

Таблица 10 Оценка меры проявления у студентов умений, % от общей выборки участников мастерской

Умения	Мера проявления	Самооценка	Оценка наставников	Расхождение
Договариваться	высокое	59,3	20,3	-39
	приемлемое	28,8	49,2	20,4
	ниже среднего	11,9	30,5	18,6
Достигать желаемого	высокое	62,8	42,4	-20,4
	приемлемое	25,5	28,8	3,3
	ниже среднего	11,7	28,8	17,1
Продавать	высокое	50,8	35,6	-15,2
	приемлемое	37,3	27,1	-10,2
	ниже среднего	11,9	37,3	25,4
Коммуницировать	высокое	40,7	39	-1,7
	приемлемое	40,7	27,1	-13,6
	ниже среднего	18,6	33,9	15,3
Генерировать идеи	высокое	57,6	44	-13,6
	приемлемое	37,3	13,6	-23,7
	ниже среднего	5,1	16,9	11,8
Анализировать	высокое	42,4	30,5	-11,9
	приемлемое	47,4	20	-27,4
	ниже среднего	10,2	49,5	39,3
Работать с таблицами, графиками	высокое	30,5	17	-13,5
	приемлемое	59,3	13,5	-45,8
	ниже среднего	10,2	69,5	59,3
Писать тексты	высокое	22,0	15,3	-6,7
	приемлемое	50,8	40,7	-10,1
	ниже среднего	27,2	44	16,8
Презентовать решения	высокое	33,9	20,4	-13,5
	приемлемое	47,5	33,9	-13,6
	ниже среднего	18,6	45,7	27,1
Убеждать, вести за собой	высокое	43,4	35,6	-7,8
	приемлемое	33,9	25,4	-8,5
	ниже среднего	23,7	39	15,3

Выявлено, что насмотренность ребят на способы ведения бизнеса формируется через наблюдение за ведущими компаниями рынка. Как правило, это компании-лидеры с хорошим позиционированием бренда (Сбер, X5 Group, Яндекс, Т-банк), а также сетевые компании, работающие по франшизе (Педант-ру, ЧебурекиМи, 4Hands, Rostics, Додо Пицца и др.). Крайне мало ука-

зано компаний, которые являются узко нишевыми в выбранном студентом сегменте. Это может характеризовать относительно слабую насмотренность обучающихся на мир реального бизнеса. Косвенно этот результат может подтверждать и небольшое число названных учениками ограничений, которые потенциально могут препятствовать заходу в предпринимательство (всего было указано 23 фактора). Распространенными ограничителями, по мнению респондентов, выступают: страх; отсутствие опыта и необходимых компетенций, боязнь брать ответственность на себя и отсутствие финансовой поддержки.

При этом активность в ответах была выше по вопросу: «Кто из предпринимателей? (в мире / в России / в Новосибирске) вам больше нравится и почему?» (в 59 ответах представлено 148 вариантов). Возможно, что персонализированные истории становления предпринимателей являются привлекательными форматами вовлечения молодых последователей в бизнес-системы.

Действующие предприниматели доказывают, что без спортивной нагрузки и поддержания физической формы не удастся сохранять высокую работоспособность. Поэтому важно понимать отношение ребят к спортивным нагрузкам и желание их встраивания в жизнь. Результаты диагностики свидетельствуют о высокой вовлеченности в физическую активность. Более 73% поддерживают работоспособность регулярными занятиями. Преобладающими видами спорта являются: плавание, карате, бокс, танцы, волейбол, легкая атлетика и тренировки в тренажерном зале. Каждый второй занимался и (или) занимается в настоящем одновременно несколькими видами занятий. Более 35% имеют спортивный разряд, победы на соревнованиях разного уровня и значки ГТО. Те, кто в настоящем не занимаются спортом, отмечают сожаление и готовы рассмотреть возможность встроить эти занятия в жизнь. Таким образом, достижения спортивных результатов могут стимулировать результатно-ориентированную карьеру с достижением значимых персонализированных результатов.

Обобщая входную диагностику меры готовности к предпринимательству студентов младших курсов, обучающихся по профилю «Управление бизнесом» (см. табл. 11), отметим:

- относительно высокую мотивацию и настроенность на организацию собственного дела, что может отражать правильность выбора специализации обучения и желания приобретать практические навыки;
- умеренную насмотренность и информированность обучающихся о том, как развивается бизнес и формируются запросы рынка. Это может свидетельствовать об ограничениях выстроенной образовательной подготовки и сложности в организации самостоятельного вхождения в приобретение опыта. Соответственно, имеются пробелы в организации предпринимательской среды в стенах университета;
- обучающимся присуща пластичность в формировании мировоззрения и готовность гибко адаптироваться под открывающиеся возможности.

Таблица 11 Распределение оценок исходной готовности к предпринимательству в разрезе компонентов, % от числа участников

Степень выраженности	Компоненты					
	Мотивация на работу	Гибкость и адаптивность	Настрой, заряженность на реальные действия	Исходный уровень информированности	Окружение	Опыт
высокая	45,8	54,3	28,8	33,9	35,6	20,4
средняя	44,1	44,1	30,5	45,8	28,8	35,6
низкая	10,1	1,7	40,8	20,3	35,6	44,0

Интегральный показатель исходной готовности к предпринимательству (см. табл. 12) показывает относительно умеренные значения. Требуется коррекция существующих способов организации и реализации образовательной программы в целях повышения доли выпускников, стремящихся к организации собственного бизнеса.

Таблица 12 Интегральный показатель исходной готовности к предпринимательству, % от числа участников

Мера проявления	Баллы	Доля обучающихся
Низкая	0-40	6,8
Ниже средней	41-80	52,5
Средняя	81-100	37,3
Высокая	101-120	3,4

Итак, результаты оценки исходной готовности студентов к предпринимательству выявили значительный потенциал к росту и возможности для ускорения ввода обучающихся в прикладную деятельность. Имеется достаточно высокая мотивация и желание обучающихся реализовывать предпринимательский трек, но имеются ограничения в рассмотрении и анализе опыта действующих предпринимателей. В целом, такие ограничения создают иллюзорность представлений обучающихся о способах организации собственного дела и завышенных ожиданий по результатам обучения в университете. Результаты анализа позволяют сделать предположение о доминировании подхода к образованию по типу «социальный сейф». Учитывая силу мотивации студентов на прикладную реализацию подготовки, можем ожидать нарастание диспропорций между запросами и созданными условиями для их реализации. Поэтому актуализирована задача – поиск и тестирование новых форматов организации прикладной бизнес-подготовки в университете.

Реализация основного этапа работы мастерской «Собственное дело»: динамика вовлеченности в предпринимательство.

Саморефлексия и осмысление хода работы и динамики вовлеченности к предпринимательству: заключительный этап. На защиту представлено 35 бизнес-моделей от 49 студентов (в т. ч. в 10 были привлечены инвестиции и сделаны первые продажи).

На старте в мастерской работали 59 студентов, в завершении остались 49. Отток студентов происходил в течение первых трех спринтов. Решившие отказаться от работы в мастерской обладали низким уровнем исходной готовности к предпринимательству (см. табл. 13) (интегральный показатель в диапазоне (39-67 пп.).

Отметим высокую конверсию и доходимость до финиша (83%). Что лежит в основе доходимости: интерес или стимулирующие баллы? Этот вопрос спроецирован в итоговую рефлексию обучающихся. Но на основном этапе менее важен ответ на него, потому что в предпринимательстве не всегда удастся поддерживать устойчивый интерес к деятельности и переключение в режим «дисциплинированности и получения результата» – тоже навык, который важен в становлении бизнесменов.

Рассмотрим результаты работы обучающихся в ходе движения по спринтам (см. табл. 13).

Таблица 13 Результаты работы участников мастерской «Собственное дело» по спринтам, % от числа участников

Мера проявления	Разработка бизнес-модели		Развитие предпринимательских качеств		Погружение в среду	
	Баллы	Доля обучающихся	Баллы	Доля обучающихся	Баллы	Доля обучающихся
Низкая	0-95	2,1	0-20	20,4	0-75	6,1
Ниже средней	96-190	32,6	21-40	40,8	76-150	20,4
Средняя	191-285	40,8	41-60	28,6	151-225	42,9
Высокая	285-380	24,5	6-80	10,2	226-300	30,6

Отметим, что в целом виден значительный прирост меры вовлеченности обучающихся в предпринимательство. Если на старте лишь 40% самостоятельно принявших решение работать в мастерской «Собственное дело» обладали средним уровнем готовности к предпринимательству, то к завершению спирнтов доля таких ребят составляла более 65%. Рост произошел за счет существенного уменьшения доли студентов с готовностью ниже средней. Работа в малых группах с наставником позволила в достаточно короткие сроки нарастить профессиональные знания по моделированию бизнеса и его позиционированию в существующую сегментацию рынка.

Фиксируется высокая включенность обучающихся в прикладные проекты (работа в гемба) и усиление насмотренности за счет встреч с предпринимателями и рефлексии полученного опыта. Так, более 70% участников мастерской использовали возможность прикладного взаимодействия с действующими предпринимателями рынка г. Новосибирска на высоком и среднем уровне.

Тестирование модели вовлечения в предпринимательство происходило на обучающихся второго курса. Возможно, возраст повлиял на то, что самым проблемным элементом в наращивании вовлеченности явился блок «Развитие предпринимательских качеств и тренировка дисциплины исполнения взятых на себя обязательств». Большинству ребят было сложно: а) диагностировать собственные ограничения, мешающие приступить к прикладной деятельности; б) определять реальные и результативные действия, способные повлиять на ограничители; в) регулярно реализовывать обозначенные действия и честно мониторить ход движения (прогресса).

В целом, динамика вовлеченности обучающихся в предпринимательство положительна. Увеличилась доля тех, кто перешел из группы с исходной низкой готовностью к предпринимательству в группу средней и высокой меры проявленности. Обозначено узкое место в реализации образовательной программы – это развитие личностных компетенций. Ко второму курсу лишь у небольшого числа обучающихся формируется навык самоорганизации и персонализированной ответственности за выбор (профессии, карьеры, дела и пр.).

Саморефлексия и осмысление хода работы и динамики вовлеченности к предпринимательству: заключительный этап. На защиту представлено 35 бизнес-моделей от 49 студентов (в т. ч. в 10 были привлечены инвестиции и сделаны первые продажи).

Контент-анализ письменных рефлексий участия в мастерской проведен в разрезе категорий: мотивация участия; сопоставление: ожидания на входе – реальность; точки роста и приобретения; образ наставника и рекомендации для совершенствования модели вовлечения в предпринимательство.

Доминирующими мотивами захода в мастерскую, спустя два месяца работы, названы:

а) интерес к предпринимательству как возможность реализовывать собственную бизнес-идею («Интересно было примерить на себя роль владельца бизнеса», Кристина Щ.);

б) поиск идей и подкрепление текущих проектов («Хотел протестировать иные ниши и сегменты, на которых можно выстраивать более маржинальный бизнес», Валерий К., «Хотел увеличить продажи одежды и расширить каналы сбыта продукции, с которой я уже работаю, Николай Б.»);

в) самоидентификация или профориентация, т.е. определение склонности к предпринимательству через реальные действия и самоопределение – в какой формат занятости направлять в последующем усилия: идти в корпоративный найм или в организацию бизнеса («Поняла, что самостоятельное ведение бизнеса – это слишком сложно и ответственно. Пока к этому не готова. Буду специализироваться на функционале», Лиза К., «Удалось привлечь двух человек к реализации дела. Нравится ставить задачи и добиваться правильного их исполнения», Максим В.).

Доминируют инструментально-ориентированные мотивы, направленные на персонализированные достижения-выгоды (карьера, тестирование гипотез, поиск ниши), но в части рефлексий акцентируется ценностный запрос на развитие, поступательное движение, преодоление трудностей и страхов, наработка уверенности.

Фиксируется когнитивно-эмоциональное вовлечение студентов в работу мастерской и, опосредованное, в предпринимательство. Выявлен дисбаланс ожиданий на старте и полученных результатов. Многие полагали, что это будет очередной учебный курс, в рамках которого проектируется на «бумаге» бизнес-модель и прогнозируется способ ее реализации. Но выход в гемба

и реальная реализация элементов бизнес-модели (например, обзвон конкурентов, продажи продукта/услуг, ведение переговоров, настройка трафика и пр.) с одной стороны, усложнили восприятие работы («Я думала, что это будет проще, но оказалось, что каждый шаг требует усилий», София М.), но с другой – сократили иллюзорность представлений о предпринимательстве («Ведение «холодных» звонков – та еще проверка. Без подготовки сложно. Но третий-пятый контакт и... становится проще», Кирилл Т.).

Работа в мастерской способствовала формированию субъектности молодых предпринимателей. Участники отмечают, что удалось услышать и освоить на практике «язык» и логику бизнеса («Теперь я смотрю на бизнес и снаружи – с цифрами и логикой. Я понимаю, что мыслить необходимо не только из оптимистичного сценария», Виктор Б.). Наблюдение за предпринимателями и постоянное возвращение наставником обучающегося в позицию предпринимателя позволили четче понимать логику бизнеса как системы и причинно-следственные связи действий его участников («Общаясь с предпринимателями, я слышала истории провалов и неправильно принятых решений. Эти разборы оказались самыми полезными. Видна вся цепочка действий, приводящая либо к успеху, либо «сливу» энергии, усилий, денег», Алина К.). Приходилось в экспресс-формате, не дожидаясь разъяснений со стороны преподавателей, самостоятельно осваивать бизнес-инструменты («Знаю точно, любая задача решается. Надо только приложить усилия», София М.). Многие участники отмечают, что за это время заметили изменения в поведении и руководствующих основаниях выстраивания рабочего дня. Этому способствовала практика «Развитие предпринимательских качеств: дисциплина» («Я научилась работать с ленью», Алина Б., «Теперь я знаю, как можно прокачать свои привычки и какая цена моего слова», Макар К.).

Предпринимательская субъектность проявилась в формировании видения бизнеса как системы через понимание взаимообусловленности действий всех элементов, погружения в реальную практику и коммуникации с действующими предпринимателями («Я познакомился с новыми для меня людьми и каждый контакт оказался полезным», Тимур С.), а также осознании, что оптимистичные и иллюзорные ожидания на старте собственного дела не всегда согласуются с действительностью, поэтому быть готовым к неудачам и рискам – это то качество, которое необходимо для проработки молодым специалистам.

Какую роль оказали наставники в становлении молодых предпринимателей? Изначально задача наставника сводилась к мягкой, но настойчивой проработке со студентом бизнес-модели. Выбран формат «не отпугнуть, а бережно показать возможности самостоятельного ведения бизнеса». При этом акцент ставился не на формирование образа предпринимательства «как успешного успеха», а через призму того, что многое достижимо, но только при занятии активно-деятельной позиции субъекта. Деятельность направлена как на созидание выгод, так и на превентивные меры по преодолению ограничений бизнеса. Важной являлась и демонстрация предпринимательского сообщества, как центра, в котором можно получить эмоциональную поддержку, реальную помощь и найти форматы для коллабораций и партнерств.

Оценивая взаимодействия с наставниками, студенты выделили три ролевые модели наставника: проводник и мотиватор; эмпатичный слушатель и строгий корректор направлений действий; усилитель намерений. Эти оценки позволяют констатировать, что всем наставникам (было задействовано 7 человек) удалось выдержать идеологию поведения, заданную в модели.

Идеология поведения наставника «мягкое сопровождение» предполагает соучастие в разработке бизнес-модели из позиции задающего наводящие вопросы. Наставники-предприниматели, безусловно, обладают опытом и могли бы уже на старте показать ошибочность в выборе ниши или каналов сбыта; могли бы и настоять на варианте реализации бизнес-идеи, которая находится в их разработке и привлечь студентов к ее осуществлению. Но сознательный уход от этих действий позволил части ребят получить результат, который может считаться отрицательным (принято решение не стартовать бизнес), но в концепции вовлечения в предпринимательство можно оценить этот результат положительно. Действительно, 7 проектов, представленных к защите, вышли с итоговыми формулировками: «проект не жизнеспособен» (Роман М.). «Маржинальность низкая. Меня не устраивает этот вариант. Буду думать еще» (Игорь, Ф.). «Рынок высококонкурентный. Мы будем искать иное направление» (Костя Щ., Елена К.). «Я приняла решение, что мне комфортнее в найме, нежели в предпринимательстве» (Лиза Щ.). «Финансовая модель трудно сходится. Стартовые инвестиции высокие. Начнем с малого. Надо заработать» (Полина В., Варвара Д.).

Такие оценки и выводы свидетельствуют о проработке бизнес-модели, фактологической оценке ее реализации и аналитической обработке данных для принятия управленческого решения. Подобный цикл операций входит практически в ежедневную работу предпринимателя. И если нарабатывать опыт проведения аналитических операций, то может возрастать скорость обработки данных и повышаться частота принятия правильных решений.

Анализ предложений участников мастерской о совершенствовании работы и модели позволил выделить запросы: на персонализированное и углубленное сопровождение; дифференцированные траектории по критериям (сфера, вид деятельности и уровень участников); и внедрение игровых форматов в активности мониторинга динамики («Хотелось бы больше игр на выход из зоны комфорта», Макар К.) и соревновательности между группами.

Проработка выдвинутых запросов – это следующий этап в совершенствовании модели и обсуждении вариантов ее развития для обучающихся старших курсов.

Анализ реализации спринтов и рефлексий позволил сформировать группировку участников мастерской и их реакций по поводу работы (см. табл. 14).

Таблица 14 Распределение типичных групп участников мастерской «Собственное дело»

№ п.п.	Группа	Характеристика участника	Мотивы участия	Динамика	Цитаты
1	Юниор-практик (32,7)	Уже имеет богатый опыт в предпринимательстве. Сильный волевой стержень, уверенность, основанная на доказательстве своей состоятельности и уровне практической подготовки	Интеграция новых инструментов в текущий бизнес	Работа по системе с четким исполнением всех правил модели. Расширение арсенала инструментов	«Использовала и инструменты, и связи наставника в своём мини-бизнесе»
2	Пробующий (24,5%)	Без опыта в предпринимательстве. С активной позицией. Хорошо и много учится. Стремится к приобретению нового опыта	Интерес, желание освоить то, чем ранее не владел	Глубокое погружение. Устойчивый интерес. Вводы о ценности предпринимательства для общества и себя	«Не думала, что бизнес – это так сложно»
3	Стартапер (14,2)	Идейный, многосторонний, деятельный, легкий на подъем, стремится к реализации инициатив собственными силами, терпим к ошибкам, обучается и схватывает информацию быстро	Поддержка, сопровождение, минимизация ошибок и рисков. Проработка собственной идеи	Прогресс уверенности в собственных силах за счет разработки проекта (основанный на результате)	«Теперь моя идея выглядит реалистично»
4	Неформальный лидер (10,2)	Коммуникабельный с устойчивой лидерской позицией, ведущий за собой, эмпатичный и эмоциональный, заряжен на позитив через активность действий	Новые знакомства, контакты вне университета, развитие soft компетенций	Расширение круга общения. Усиление уверенности за счет выхода на иные группы участников	«Теперь я уверена в себе»
5	Формалист (8,2%)	Ведомый с низкой мотивацией на достижение результата, ищет способы минимизации усилий при сохранении своей выгоды	Получить зачет (автомат), понравиться педагогу, не выделяться из потока	Эмоциональное вовлечение, подзарядка от деятельных и активных участников	«Шла ради автомата, осталась ради опыта»

6	Профи (6,1%)	С опытом в предпринимательстве, уверенный, развито критическое мышление, не всегда готов к поиску новых идей, доминирует в коммуникациях	Поиск вызова и сверх задач, прокачка личностных качеств, подтверждение уровня и превосходства	Выборочно взял преимущества, которые необходимы ему сейчас (контакт, партнерство, инвестиции). Разочарование из-за слабой нагрузки на прогресс.	«Мне не хватило глубины проработки своей идеи. Много времени ушло на общение с теми, кто ниже меня по уровню подготовки»
7	Думающий наблюдатель (4,1%)	Спокоен, обладает аналитическим складом ума, важно понимание структуры и причинно-следственных связей, обучаем через наблюдение за чужим опытом	Понять, как работает бизнес и какие инструменты используются	Глубокая рефлексия каждого спринта и своего роста	Я поняла, что бизнес - это система», «Важно осваивать разнообразные инструменты»

Итак, апробированная модель вовлечения в предпринимательство достигает заявленную цель – раннее самоопределение обучающегося в карьерной навигации и приобщение к организации собственного дела посредством активных действий под мягким кураторством наставника. Модель демонстрирует приемлемые результаты для всех уровней исходной готовности, но больший прирост фиксируется по группам «без предпринимательского опыта или с минимальным опытом». Наличие запросов на коррекцию форматов реализации модели (дифференцированных траекторий) от молодых предпринимателей с уже существенным опытом работы еще раз акцентирует внимание на целевую аудиторию и способ позиционирования (представления) модели.

Участие в мастерской позволило субъекту продвинуться в понимании профессионального самоопределения и трека карьеропостроения. Нарботанные связи и социальные контакты (как с внешним окружением, так и внутри команд) затрагивают ценностно-смысловую социализацию и диагностику ролевых моделей ведения бизнеса.

Модель вовлечения в предпринимательство жизнеспособна. Имеет четко выраженную целевую аудиторию. Возможна ее трансляция на иные выборки. Для масштабирования и привлечения других целевых аудиторий (скажем, студентов 3-4 курсов или формирования сборных команд из ребят младших курсов и старшекурсников) требуется ее доработка и пересборка исходя из новых параметров.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Данное исследование расширяет круг существующих подходов к организации и реализации профессиональной подготовки студентов по направлению Менеджмент, поскольку демонстрирует положительный прирост меры вовлеченности студентов в предпринимательство. Вслед за исследователями N.C. Phong и N.Q. Dong диагностируются способы и форматы взаимодействия на основании сопровождения [31] и «мягкого» управления активностью субъекта через укрепление самооценки. Трехэтапная модель содержит не только диагностирующий блок меры готовности к предпринимательству, представленный в работах многих исследователей [1; 21], но и позволяет в режиме реального времени (через короткие реперные точки (спринты)) осуществлять мониторинг прогресса и оперативно вводить корректирующие меры.

Результаты согласуются с данными Ch. Bhattacharya и A. Kumar [17], которые доказывают, что поддержание устойчивых связей с трекерами (в нашей терминологии – наставниками), основанные на комбинации формального и неформального взаимодействия, значимо влияют на численность тех, кто приступил к реализации предпринимательского проекта.

Выводы участников о работе в мастерской «Собственное дело», как основной площадке реализации экспериментальной модели, подтверждают результаты H. Halim и R. Fadhil [22] о необходимости пространственного закрепления системно-образующих правил реализации модели и закрепленных целевых показателей результативности.

Ограниченность использования модели определена характеристиками экспериментальной выборки (возраст, курс обучения, практический опыт) и для ее трансляции (повторения) важно соблюдать изначально заданные параметры участников.

Таким образом, предлагается к использованию апробированная модель организации образовательного процесса для студентов младших курсов, обучающихся по направлению Менеджмент с целевой направленностью раннего вовлечения в предпринимательство.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Идеологическая смена подходов к организации образовательного процесса при подготовке предпринимателей обоснована изменениями базовых установок: важно не только и не столько инструментальное владение компетенциями, а тренировка предпринимательского способа мышления и сохранения эмоционально-волевой резистентности. Поэтому требуется изменение форм и форматов реализации подготовки молодых предпринимателей.

Ввод в образовательный процесс экспериментальной модели вовлечения обучающихся в предпринимательство показал приемлемую результативность в разрезе индикаторов: динамика вовлеченности, усиление мотивации к организации собственного бизнеса и самоопределение профессиональной ориентации в сфере, виде занятий и способе построения карьеры.

Модель вовлечения в предпринимательство предполагает реализацию трех последовательно реализуемых в ограниченный период времени этапов, направленных на самоидентификацию и прояснение целевых запросов обучающихся с внешней экспертной оценкой; реализацию деятельности по разработке и реализации бизнес-модели, а также погружение в бизнес-среду; глубокую рефлексию пробы предпринимательского опыта, оценку достижений и размышления о дальнейшем пути. Все этапы реализуются в сопровождении наставников – действующих предпринимателей на условиях мягкого и последовательно-корректирующего участия в профессиональной карьере обучающегося.

Перспективы развития модели основаны на вводе корректирующих инструментов (например, разработке дифференцированных по уровню исходной готовности треков) в текущую организацию и добавление межкоординационных связей между группами студентов разных курсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дадалко С.В. Бизнес-образование как современный тренд профессиональной подготовки кадров и обучения предпринимательству // Ученый совет. 2025. Т. 22. № 5(245). С. 263–272. DOI: 10.33920/nik-02-2505-01
2. Иванов С. С. Обучение малых предпринимателей: аналитический обзор социологического обследования региональной практики // Вестник РАЕН. 2024. Т. 24. № 4. С. 124–132. DOI: 10.52531/1682-1696-2024-24-4-124-131
3. Итоги Форума Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций по образованию в интересах устойчивого развития – «Расширение возможностей молодежи для устойчивого будущего: обучение предпринимательству и вовлечение молодежи» / Руководящий комитет Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций по образованию в интересах устойчивого развития. М.: ЕЭК ООН, 2025. 14 с. URL: https://unece.org/sites/default/files/2025-04/ece_sep_ac.13_2025_3_r.pdf (дата обращения: 25.06.25).
4. Крупец Я. Н. Молодые крафтовые предприниматели (ремесленники) Санкт-Петербурга о мерах государственной поддержки // Социологические исследования. 2024. № 10. С. 69–79. DOI: 10.31857/S0132162524100069
5. Остервальдер А., Пинье А. Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора. М.: Альпина Паблишер, 2016. 288 с.
6. Пивовар Б. Б. Модель формирования образовательной программы для подготовки предпринимателей и управленцев в высшем учебном заведении // Управление образованием: теория и практика. 2024. № 9–1. С. 37–48. DOI: 10.25726/q2220-4705-4900-j

7. Савенков А. И. Экзистенциальная устойчивость как фактор личностного развития предпринимателя // *Nomium*. 2024. № 4(16). С. 67–78.
8. Фарахутдинов Ш. Ф. Социальный статус предпринимателя в молодежной среде // *Alma Mater (Вестник высшей школы)*. 2024. № 12. С. 26–31. DOI: 10.20339/AM.12-24.026
9. Цифровая платформа МСП.РФ. URL: <https://corpmsp.ru/to-business/msp-rf/?ysclid=mc48npadj2764075628> (дата обращения: 15.06.25).
10. Череменская М. А. Профессиональное самоопределение предпринимателя: этапы и факторы // *Теоретическая и экспериментальная психология*. 2024. Т. 17. № 4. С. 116–146. DOI: 10.11621/TEP-24-36
11. Шалак В. И. Современный контент-анализ: Приложения в области: политологии, психологии, социологии, культурологии, экономики, рекламы. М.: Омега-Л, 2004. 272 с.
12. Широкова Г. В. Факторы формирования предпринимательской активности студентов. СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет. 2017. 522 с.
13. Яцевич Н. В. Современные подходы к понятию «предпринимательство» в белорусской науке: обзор научных исследований // *Вестник Белорусского государственного экономического университета*. 2024. № 4(165). С. 15–23.
14. Akybayeva G., Petrova M.M., Koitanova A., Mukaliyeva M., Bakenova A. Analyzing the dynamics of women's entrepreneurship in Kazakhstan // *Education. Quality assurance*, 2024. No. 4. P. 59–66. DOI: 10.58319/26170493_2024_4_59
15. Blank S., Jonathan T. E. The Lean Startup as an Actionable Theory of Entrepreneurship // *Journal of Management*, 2023. Vol. 50. No. 8. P. 3012–3034. DOI: 10.1177/01492063231168095
16. Berg O., Meyers A. The why and how of entrepreneurship education in healthcare training // *Health Informatics*, 2023. No. 1. P. 187–209. DOI: 10.1007/978-3-031-33902-814
17. Bhattacharya Ch., Kumar A. Entrepreneurship Development // *Scientific International Publishing House*, 2025, 121 p. DOI: 10.5281/zenodo.15671906
18. Chase S., Shepherd D., Souitaris V. The underbelly of entrepreneurship: a multilevel perspective of destructive entrepreneurship // *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2025. No. 1. P. 135–149. DOI: 10.1177/10422587251322403
19. Dewantara N., Made Rai N.G., Noer L.R. Educational support effects on entrepreneurship behavior: a study of entrepreneurship training program // *International Journal of Professional Business Review*, 2025. Vol. 9. No. 5. P. 1–20. DOI: 10.26668/businessreview/2024.v9i5.4689
20. Dvorsky J. Entrepreneurial propensity index of university students. The case study from the Czech Republic // *Oeconomia Copernicana*, 2025. Vol. 10. No. 1. P. 173–192. DOI: 10.24136/oc.2019.009
21. Gielnik M.M., Blagoev B., Melyoki L. A path-centric account of action-oriented entrepreneurship training // *Small Business Economics*, 2025, 43 p. DOI: 10.1007/s11187-025-01048-9
22. Halim H., Fadhil R., Sitepu N., Hanidah I., Zikran G. Entrepreneurship workshop: guide to successful entrepreneurship competitions // *Journal Pengabdian Bakti Akademisi*, 2025. No. 2. P. 30–37. DOI: 10.24815/jpba.v2i1.43559
23. Hartika N. Increasing student entrepreneurship interest through entrepreneurship skills training program in higher education in Banten // *International Journal of Sustainable Applied Sciences*, 2023. Vol. 1. No. 1. P. 745–758. DOI: 10.59890/ijsas.v1i6.1021
24. Heavey C., Simsek Z., Fox B.C., Hersel M.C. Executive confidence: A multidisciplinary review, synthesis, and agenda for future research // *Journal of Management*, 2022. Vol. 48. No. 6. P. 1430–1468. DOI: 10.1177/01492063211062566
25. Joensuu-Salo S., Viljamaa A., Kangas E., Varamaki E. Why Aren't Women Interested in Entrepreneurship? Exploring the Impact of Social Support and Perceived Entrepreneurship Competence // *International Conference on Gender Research*, 2025. Vol. 8. No. 1. P. 172–179. DOI: 10.34190/icgr.8.1.3169
26. Klimuk E. Transformation of evolutionary approaches: from classical entrepreneurship to youth innovative entrepreneurship // *Vestnik of Polotsk State University Part D Economic and legal sciences*, 2025. No. 1. P. 44–49. DOI: 10.52928/2070-1632-2025-71-2-44-49
27. Lubis A.L., Silitonga F., Ilham W. Analysis of the influence of entrepreneurship learning on entrepreneurial readiness of culinary management students // *Prima Magistra Jurnal Ilmiah Kependidikan*, 2025. Vol. 6. No. 3. P. 255–271. DOI: 10.37478/jpm.v6i3.5567
28. McGrath R. Who learns fastest, wins: lean startup and discovery driven growth // *Journal of Management*, 2023. Vol. 50. No. 8. P. 3162–3182. DOI: 10.1177/01492063231204870
29. Nataliningsih, Suseno G.P. Entrepreneurship Training and Factors That Affect The Interest in Entrepreneurship // *Educational Administration: Theory and Practice*, 2024. Vol. 30. No. 4. P. 2387–2395. DOI: 10.53555/kuey.v30i4.648
30. Obrero C. Entrepreneurship programs in the Bicol region of the Philippines // *Journal of Information Systems Engineering and Management*, 2025. Vol. 10. No. 40. P. 201–213. DOI: 10.52783/jisem.v10i40s.7264.

31. Phong N. C., Dong N. Q. Student entrepreneurship: trends and practices at universities in the current period // TAP CHI TAM LY-GIAO DUC, 2025. No. 5. P. 377–381.
32. Santamaria S., Abolfathi N., Mahmood I.P. Demand pull versus resource push training approaches to entrepreneurship: A field experiment // Strategic Management Journal, 2023. Vol. 45. No. 3. P. 564–587. DOI: 10.1002/smj.3560
33. Soelton M., Shalsabilla D. Review article business plan counseling in creating -micro- entrepreneurship at Kemanggisan-Jakarta // Research Proposal, 2023. No. 1. P. 157–162. DOI: 10.13140/RG.2.2.30917.01762
34. Tiasakul S., Abdulzaher R., Bazan C. Accessibility of entrepreneurship training programs for individuals with disabilities: a literature review // Administrative Sciences, 2024. Vol. 14. No. 8. P. 1–17. DOI: 10.3390/admsci14080187.
35. Wachira D., Kibas P., Macharia S. Effect of entrepreneurship skills training on agricultural production: a study on small-holder coffee farmers in Kenya // Journal Integration of Management Studies, 2024. Vol. 2. No. 2. P. 255–263. DOI: 10.58229/jims.v2i2.264
36. Wujung V.A., Ngangnchi F.H. PhD entrepreneurship education and entrepreneurship development in Cameroon: perspectives for national development // International Journal of Business Management and Economic Review, 2025. Vol. 8. No. 2. P. 167–184. DOI: 10.35409/IJBMER.2025.3667
37. Zarkua T., Heijman W.J.M., Benesova I. Entrepreneurship as a driver of economic development // Entrepreneurial Business and Economics Review, 2025. Vol. 13. No. 1. P. 61–77. DOI: 10.15678/EBER.2025.130104

REFERENCES

1. Dadalko S. V. Business education as a modern trend in professional training of personnel and entrepreneurship education. *Academic Council*, 2025, vol. 22, no. 5(245), pp. 263–272. DOI: 10.33920/nik-02-2505-01
2. Ivanov S. S. Training of small entrepreneurs: an analytical review of a sociological survey of regional practice. *Bulletin of the Russian Academy of Natural Sciences*, 2024, vol. 24, no. 4, pp. 124–132. DOI: 10.52531/1682-1696-2024-24-4-124-131
3. Results of the United Nations Economic Commission for Europe Forum on Education for Sustainable Development - "Empowering Youth for a Sustainable Future: Entrepreneurship Learning and Youth Engagement". *Steering Committee of the United Nations Economic Commission for Europe on Education for Sustainable Development*. Moscow, UNECE, 2025, 14 p. Available at: https://unece.org/sites/default/files/2025-04/ece_cep_ac.13_2025_3_r.pdf (accessed 15 June 2025).
4. Krupets Ya. N. Young craft entrepreneurs (artisans) of St. Petersburg on state measures. *Sociological research*, 2024, no. 10, pp. 69–79. DOI: 10.31857/S0132162524100069
5. Osterwalder A., Pigneur A. Business Model Building: A Handbook for Strategists and Innovators. Moscow, Alpina Publisher, 2016. 288 p. (in Russ.)
6. Pivovarov B. B. Model of formation of an educational program for training entrepreneurs and managers in a higher educational institution. *Education Management: Theory and Practice*, 2024, no. 9–1, pp. 37–48. DOI: 10.25726/q2220-4705-4900-j
7. Savenkov A. I. Existential resilience as a factor in the personal development of an entrepreneur. *Hominum*, 2024, no. 4(16), pp. 67–78.
8. Farakhutdinov Sh. F. Social status of an entrepreneur among young people. *Alma Mater (Higher School Bulletin)*, 2024, no. 12, pp. 26–31. DOI: 10.20339/AM.12-24.026
9. Digital platform MSP.RF. Available at: <https://corpmsp.ru/to-business/msp-rf/?ysclid=mc48npadj2764075628> (accessed 15 June 2025).
10. Cheremenskaya M. A. Professional self-determination of an entrepreneur: stages and factors. *Theoretical and experimental psychology*, 2024, vol. 17, no. 4, pp. 116–146. DOI: 10.11621/TEP-24-36
11. Shalak V. I. Modern content analysis: Applications in the fields of: political science, psychology, sociology, cultural studies, economics, advertising. Moscow, Omega-L Publ., 2004. 272 p. (in Russ.).
12. Shirokova G. V. Factors in the formation of students' entrepreneurial activity. Saint Petersburg, St. Petersburg State University Publ., 2017, 522 p. (in Russ.).
13. Yatsevich N. V. Modern approaches to the concept of "entrepreneurship" in Belarusian science: a review of scientific research. *Bulletin of the Belarusian State Economic University*, 2024, no. 4 (165), pp. 15–23.
14. Akybayeva G., Petrova M.M., Koitanova A., Mukaliyeva M., Bakenova A. Analyzing the dynamics of women's entrepreneurship in Kazakhstan. *Education. Quality assurance*, 2024, no. 4, pp. 59–66. DOI: 10.58319/26170493_2024_4_59
15. Blank S., Jonathan T. E. The Lean Startup as an Actionable Theory of Entrepreneurship. *Journal of*

- Management*, 2023, vol. 50, no. 8, pp. 3012–3034. DOI: 10.1177/01492063231168095
16. Berg O., Meyers A. The why and how of entrepreneurship education in healthcare training. *Health Informatics*, 2023, no. 1, pp. 187–209. DOI: 10.1007/978-3-031-33902-814
17. Bhattacharya Ch., Kumar A. Entrepreneurship Development. Scientific International Publishing House, 2025, 121 p. DOI: 10.5281/zenodo.15671906
18. Chase S., Shepherd D., Souitaris V. The underbelly of entrepreneurship: a multilevel perspective of destructive entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2025, no. 1, pp. 135–149. DOI: 10.1177/10422587251322403
19. Dewantara N., Made Rai N.G., Noer L.R. Educational support effects on entrepreneurship behavior: a study of entrepreneurship training program. *International Journal of Professional Business Review*, 2025, vol. 9, no. 5, pp. 1–20. DOI: 10.26668/businessreview/2024.v9i5.4689
20. Dvorsky J. Entrepreneurial propensity index of university students. The case study from the Czech Republic. *Oeconomia Copernicana*, 2025, vol. 10, no. 1, pp. 173–192. DOI: 10.24136/oc.2019.009
21. Gielnik M.M., Blagoev B., Melyoki L. A path-centric account of action-oriented entrepreneurship training. *Small Business Economics*, 2025, 43 p. DOI: 10.1007/s11187-025-01048-9
22. Halim H., Fadhil R., Sitepu N., Hanidah I., Zikran G. Entrepreneurship workshop: guide to successful entrepreneurship competitions. *Journal Pengabdian Bakti Akademisi*, 2025, no. 2, pp. 30–37. DOI: 10.24815/jpba.v2i1.43559
23. Hartika N. Increasing student entrepreneurship interest through entrepreneurship skills training program in higher education in Banten. *International Journal of Sustainable Applied Sciences*, 2023, vol. 1, no. 1, pp. 745–758. DOI: 10.59890/ijssas.v1i6.1021
24. Heavey C., Simsek Z., Fox B.C., Hersel M.C. Executive confidence: A multidisciplinary review, synthesis, and agenda for future research. *Journal of Management*, 2022, vol. 48, no. 6, pp. 1430–1468. DOI: 10.1177/01492063211062566
25. Joensuu-Salo S., Viljamaa A., Kangas E., Varamaki E. Why Aren't Women Interested in Entrepreneurship? Exploring the Impact of Social Support and Perceived Entrepreneurship Competence. *International Conference on Gender Research*, 2025, vol. 8, no. 1, pp. 172–179. DOI: 10.34190/icgr.8.1.3169
26. Klimuk E. Transformation of evolutionary approaches: from classical entrepreneurship to youth innovative entrepreneurship. *Vestnik of Polotsk State University Part D Economic and legal sciences*, 2025, no. 1, pp. 44–49. DOI: 10.52928/2070-1632-2025-71-2-44-49
27. Lubis A.L., Silitonga F., Ilham W. Analysis of the influence of entrepreneurship learning on entrepreneurial readiness of culinary management students. *Prima Magistra Jurnal Ilmiah Kependidikan*, 2025, vol. 6, no. 3, pp. 255–271. DOI: 10.37478/jpm.v6i3.5567.
28. McGrath R. Who learns fastest, wins: lean startup and discovery driven growth. *Journal of Management*, 2023, vol. 50, no. 8, pp. 3162–3182. DOI: 10.1177/01492063231204870
29. Nataliningsih, Suseno G.P. Entrepreneurship Training and Factors That Affect The Interest in Entrepreneurship. *Educational Administration: Theory and Practice*, 2024, vol. 30, no. 4, pp. 2387–2395. DOI: 10.53555/kuey.v30i4.648
30. Obrero C. Entrepreneurship programs in the Bicol region of the Philippines. *Journal of Information Systems Engineering and Management*, 2025, vol. 10, no. 40, pp. 201–213. DOI: 10.52783/jisem.v10i40s.7264
31. Phong N. C., Dong N. Q. Student entrepreneurship: trends and practices at universities in the current period. *TAP CHI TAM LY-GIAO DUC*, 2025, no. 5, pp. 377–381.
32. Santamaria S., Abolfathi N., Mahmood I.P. Demand pull versus resource push training approaches to entrepreneurship: A field experiment. *Strategic Management Journal*, 2023, vol. 45, no. 3, pp. 564–587. DOI: 10.1002/smj.3560
33. Soelton M., Shalsabilla D. Review article business plan counseling in creating -micro- entrepreneurship at Kemanggisan-Jakarta. *Research Proposal*, 2023, no. 1, pp. 157–162. DOI: 10.13140/RG.2.2.30917.01762
34. Tiasakul S., Abdulzaher R., Bazan C. Accessibility of entrepreneurship training programs for individuals with disabilities: a literature review. *Administrative Sciences*, 2024, vol. 14, no. 8, pp. 1–17. DOI: 10.3390/admsci14080187
35. Wachira D., Kibas P., Macharia S. Effect of entrepreneurship skills training on agricultural production: a study on small-holder coffee farmers in Kenya. *Journal Integration of Management Studies*, 2024, vol. 2, no. 2, pp. 255–263. DOI: 10.58229/jims.v2i2.264
36. Wujung V.A., Ngangnchi F.H. PhD entrepreneurship education and entrepreneurship development in Cameroon: perspectives for national development. *International Journal of Business Management and Economic Review*, 2025, vol. 8, no. 2, pp. 167–184. DOI: 10.35409/IJBMER.2025.3667
37. Zarkua T., Heijman W.J.M., Benesova I. Entrepreneurship as a driver of economic development. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 2025, vol. 13, no. 1, pp. 61–77. DOI: 10.15678/EBER.2025.130104

Авторы**Борисова Алена Александровна**

(Россия, Новосибирск)

Доцент, доктор экономических наук,
заведующий кафедрой менеджмент

Новосибирский государственный технический университет

Профессор кафедры Экономики и управления
Сибирский государственный университет водного
транспорта

E-mail: bborisova2012@yandex.ru

ORCID ID: 0000-0003-1501-2234

Scopus Author ID: 57201326122

Шастова Валерия Андреевна

(Россия, Новосибирск)

Ассистент кафедры менеджмент

Новосибирский государственный технический университет

E-mail: valeri3689@gmail.com

ORCID ID: 0009-0008-0553-8252

Савельев Никита Александрович

(Россия, Новосибирск)

Магистрант

Новосибирский государственный технический университет

E-mail: pkru28@mail.ru

Authors**Alena A. Borisova**

(Russia, Novosibirsk)

Associate Professor, Dr. Sci. (Econ.),
Head of the Management Department

Novosibirsk State Technical University

Professor of the Economics and Management Department
Siberian State University of Water Transport

E-mail: bborisova2012@yandex.ru

ORCID ID: 0000-0003-1501-2234

Scopus Author ID: 57201326122

Valeria A. Shastova

(Russia, Novosibirsk)

Assistant Professor of the Management Department

Novosibirsk State Technical University

E-mail: valeri3689@gmail.com

ORCID ID: 0009-0008-0553-8252

Nikita A. Saveliev

(Russia, Novosibirsk)

Master's Student

Novosibirsk State Technical University

E-mail: pkru28@mail.ru

Вклад авторов**Борисова А. А.:** концептуализация, методология,
проведение исследования, администрирование данных,
создание рукописи и ее редактирование**Шастова В. А.:** визуализация, создание рукописи и ее
редактирование, администрирование данных**Савельев Н. А.:** концептуализация, методология,
администрирование проекта**Author's contribution****Alena A. Borisova:** Conceptualization, Methodology,
Investigation, Data Curation, Writing - Review & Editing**Valeria A. Shastova:** Data Curation, Visualization,
Writing - Review & Editing**Nikita A. Saveliev:** Conceptualization, Methodology,
Project administration

© Борисова А. А., Шастова В. А., Савельев Н. А., 2026

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов

© Alena A. Borisova, Valeria A. Shastova,
Nikita A. Saveliev, 2026

The author's declared no conflicts of interest