

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра экономической теории
и национальной экономики

Акселератор для молодых предпринимателей

название темы выпускной квалификационной работы полужирным шрифтом

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

Студенов 4 курса 412 группы
направления 38.03.01 Экономика
профиль «Экономика предпринимательства»

код и наименование направления (специальности)

Экономический факультет

наименование факультета, института, колледжа

Иванова Сергея Павловича, Зульхарбикова Ильяса Дамировича
фамилия, имя, отчество

Научный руководитель, ст.
преподаватель

должность, уч. степень, уч. звание

дата, подпись

С. И. Козырь

инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой
к.э.н., доцент

должность, уч. степень, уч. звание

дата, подпись

Е. В. Огурцова

инициалы, фамилия

Саратов 2024 год

ВВЕДЕНИЕ

Развитие уровня студенческого образования и конкурентоспособности будущих трудовых кадров в современных условиях происходит на фоне роста популярности дополнительного образования на базе университетов. С каждым годом количество участников таких программ, например обучение 1С, стартап как диплом, управление проектами, точки кипения, бизнес-инкубаторы, вебинары, акселераторы и др. – увеличивается, что создаёт большие возможности для студентов. Важным фактором развития является использование интерактивных форм обучения, которые позволяют улучшить качество образования, а также повысить эффективность работы преподавателей, усвоение учебных программ и повышение компетенций молодых предпринимателей.

Новизна темы: рост качества экономического образования и форм обучения предпринимателей стимулирует развитие бизнеса в России, появление новых проектов или стартапов, что позволяет предпринимателям создавать более эффективные бизнес-модели и привлекать новых клиентов. Увеличение числа акселераторов в городах России также является одним из ключевых факторов развития МСП в России. В целом можно сказать, что новые форматы интерактивного образования в России переживают свой расцвет и предоставляют много возможностей для создания новых успешных проектов.

Благодаря интерактивному подходу к обучению, экономическое образование перешло на новый уровень. Сейчас программы дополнительного образования для предпринимателей в России находится на стадии активного развития. Многие компании развивают на базе своих предприятий программы обучения, повышения квалификаций, и призыва молодых людей к практике. В наше время образование играет ключевую роль в жизни молодых людей. Однако учебные программы в университетах и колледжах не всегда охватывают все аспекты профессиональной подготовки. Для того чтобы

решить эту проблему и расширить свои знания и навыки, студентам часто приходится обращаться к дополнительным курсам, бизнес-сообществам. Расширять предпринимательские компетенции, такие как: самодисциплина, самоопределение, а также фундаментальная база по наукам основного направления и эрудированность по перекрёстным, система личного позитивного мотивирования. Дополнительные программы обучения предоставляют студентам возможность изучать различные аспекты своей специальности, которые могут быть упущены в рамках основной учебной программы [13, 17].

В последние годы наблюдается опережающий рост количества публикаций, посвященных проблемам качества и последующему развитию уровня экономического образования. Современные требования к личности на рынке, и их конкурентоспособность зависит от гибких навыков и уровня образования. И именно многогранный подход к образованию позволяет помимо основного диплома, получить студенту дополнительные навыки и компетенции, набраться опыта и повысить свою квалификацию на рынке труда [2, 8].

В процессе работы над исследованием планируется изучить различные подходы к пониманию терминов «интерактивное образование» и «акселератор». Это необходимо для того, чтобы определить специфику данных форм интерактивного обучения предпринимателей.

Вопросы экономического образования и предпринимательской деятельности представлены в экономической литературе. Теоретические основы и условия развития в области образования и развития экономики рассматриваются в работах классических работ У. Петти, А. Смита, Д. Риккардо и К. Маркса, ставших отправной точкой развития данного направления научных изысканий. Практические аспекты и проблемы воздействия образования на экономический рост и производительность труда исследуются в трудах ученых дореволюционной России, таких как Д. Багалея,

Д. И. Менделеев, Г. Фальборк, В. Чернолусский, А. И. Чупров, И. И. Янжул и др.

Цель работы: анализ акселератора, как формы развития предпринимательства и формирования предпринимательских компетенций в системе высшего образования. Тенденция развития в этом направлении. Создание акселератора для молодых предпринимателей для развития гибких навыков.

Задачи:

- рассмотреть понятие экономика образования;
- исследовать рынок повышения компетенций предпринимателей;
- раскрыть студенческие стартапы бизнес-инкубаторы и акселераторы как формы интерактивного образования, структуру, цели и применение, сравнительный анализ;
- рассмотреть акселератор в рамках процесса обучения и развития молодых предпринимателей в системе высшего образования;
- проанализировать целевую аудиторию, маркетинговую деятельность, этапы и развитие проекта, а также наставничество его основателей на основе создания конкретной акселерационной программе (курсе занятий).

При работе над выпускной квалификационной работой применялись такие методы научного исследования, как анализ и синтез имеющихся моделей и теорий, обобщение и систематизация информации, сравнение полученных результатов, анализ динамических изменений объекта исследования и использование статистических инструментов.

Информационную базу исследования составляют: нормативные документы РФ, труды отечественных учёных-экономистов, информационно-

аналитические материалы различных организаций и частных компаний России, а также материалы периодической печати и сети Интернет по исследуемой проблематике.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

В главе 1 рассмотрены наука экономика образования, место предпринимательства в ней; развитие, формы и анализ образовательных услуг для предпринимателей, роль компетентностных программ предпринимателей для повышения конкурентоспособности, а также понятие стартап, инкубатор, и акселератор и их место в системе высшего образования. Рассмотрена экономика образования, история и место предпринимательского образования в России, а также интерактивные формы обучения и их классификация. Рассмотрено определение, а также сравнение стартапов, бизнес-инкубаторов и акселераторов, и их роль в повышении конкурентоспособности предпринимателя. Рассмотрен рынок акселераторов, статистика, динамика и тенденции. А также анализ и предназначение акселератора в системе образовательных услуг по формированию предпринимательских компетенций в системе высшего образования.

Таблица 1 – Анализ существующих акселераторов в России на базе университетов в 2024 году.

Университет и название	Описание
СГУ – Акселератор для молодых предпринимателей	Образовательный курс в рамках дисциплины «Управление проектами» по созданию проектов, командной работе. Изучение Smart и других моделей по целеполаганию
СГТУ- Акселератор «Поехали»	Образовательная программа для студентов Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А. Акселератор «Поехали!» – это поиск, отбор и поддержка студенческих технологических инновационных решений и проектов с коммерческим потенциалом.
РАНХиГС – Акселератор образовательных практик	Проект «Акселератор образовательных практик» является одним из приоритетных направлений мониторинга, поддержки и инициирования инновационных технологий в систему подготовки детей, подростков и молодежи, а также высококвалифицированных кадров общего и высшего профессионального образования.

Продолжение Таблицы 1

<p>МГУ – Акселерационная программа Бизнес-инкубатора МГУ</p>	<p>Бизнес-инкубатор МГУ работает по принципу акселератора – такая модель поддержки бизнесов на ранней стадии предполагает интенсивное развитие проекта в кратчайшие сроки. Для быстрого выхода компаний на рынок, они предоставляют своим резидентам посевные инвестиции, использование инфраструктуры, помощь в разработке бизнес-модели, а главное – возможность за 4 месяца превратить идею в работающий бизнес.</p>
<p>Московский университет имени С. Ю. Витте - Бизнес акселератор MUIV.LAB</p>	<p>акселерационная программа, нацеленная на оказание финансовой, консультационной, образовательной и методологической поддержки начинающих технологических компаний для создания стабильно развивающегося бизнеса на основе инновационных идей, а также кратного увеличения темпов роста компаний. Основная целевая аудитория — стартапы, создаваемые в студенческой среде.</p>
<p>ФГБОУ ВО «УДМУРТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ» - Студенческий бизнес-акселератор</p>	<p>Целью акселерационной программы является увеличение числа стартапов в вузе, популяризация предпринимательства, развитие предпринимательских компетенций, повышение правовой и финансовой культуры студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета и магистратуры, для обеспечения технологического суверенитета Российской Федерации.</p>
<p>СПбГУ - Бизнес акселератор для молодых предпринимателей</p>	<p>Акселератор дает возможность начинающим предпринимателям подготовить свои проекты перед подачей на конкурс «Start-up СПбГУ», а также правильно оформить заявку на получение грантов от Фонда содействия инновациям. Кроме того, наиболее перспективные команды исследователей, которые будут иметь потенциал создания совместного с СПбГУ малого инновационного предприятия (МИП), смогут получить по окончании программы поддержку от Университета.</p>
<p>НИУ ВШЭ - Стартап-акселератор</p>	<p>Созданный стартап-акселератор является уникальным проектом внутри гуманитарного университета, имеющим целью развивать стартапы, основа которых – технология. Основная задача акселерационной программы НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург – ускорить развитие технологического проекта и его вывода на рынок за счет объединения в единые команды инженеров – разработчиков технических решений и бизнес девелоперов</p>

Источник: составлено автором

В Таблице 1 представлен список действующих акселераторов на базе университетов в горах России. Такое постоянно растущее предложение

показывает об заинтересованности молодых предпринимателей к развитию собственных стартапов, повышению уровня профессиональных навыков и компетенций. Направление акселераторов и их программа показывает о развитии дополнительных активных форм обучения. Особое место отведено инновационной деятельности и поддержке новых проектов. Акселератор – как первоначальная ступень, где молодые предприниматели могут получить знания, конкретные практические навыки, которые в дальнейшем помогают в создании и развитии их проектов (стартапов).

В главе 2 рассмотрен: стартап проект «Акселератор для молодых предпринимателей», его создание, процесс реализации и продвижения, а также расходная часть проекта. Рассмотрена характеристика проекта, опыт обучения и исследование целевой аудитории методами опроса и интервью. Далее более подробно рассмотрено исследование целевой аудитории методами опроса и интервью, проведена оценка мягких навыков молодых предпринимателей, прописана стратегия и каналы для продвижения и развития проекта, а также бизнес-модель и фонды грантовой поддержки.

В работе рассмотрена вся расходная часть проекта в формате на год обучения, курс и одно занятие, также прописан и оценён объём личного финансирования основателей проекта акселератора для молодых предпринимателей и софинансирования со стороны партнёров. Было проведено исследование целевой аудитории, в возрасте от 16 до 25 лет: школьники старших классов, а также студенты ВУЗов, по городам России (Саратов, Самара, Волгоград, Москва, Санкт—Петербург), общее количество участников опроса 476 человек.

В Таблице 2 представлены результаты опроса 476 человек из целевой аудитории, школьники старших классов, а также студенты вузов. Опрос был проведён с целью оценки гибких навыков и целесообразности учебного проекта Акселератора для молодых предпринимателей.

Таблица 2 — Опрос целевой аудитории

Сколько времени потребовалось, чтобы найти друзей, или партнёров в ВУЗе, или школе?	Сразу – 54%	В течение нескольких лет – 30%	Нет друзей – 16%
Сколько одноклассников, или одногруппников у вас есть в друзьях во Вконтакте, или личные чаты в Telegram?	Почти все – 42%	Несколько – 47%	Нет друзей – 11%
Хотели бы вы учиться в формате интерактивного обучения?	Да – 70%	Затрудняюсь ответить – 18%	Нет – 12%

Источник: составлено автором на основе опроса

Изучение и формирование целевой аудитории необходимо для развития и работы такого проекта. Узнать особенности потребителя, его предпочтения и отношение к проекту позволяет опрос. Опрос — это метод маркетингового исследования. Полученные сведения используются для составления портрета целевой аудитории для улучшения характеристик услуг акселератора, а также выбора инструментов продвижения.

Акселератор для молодых предпринимателей – это некоммерческий проект, основная деятельность которого заключается в образовательном процессе. Формирование бюджета проекта подразумевается за счёт грантов, личных средств основателей проекта, и софинансирования со стороны партнёров (СГУ, Точка Кипения СГУ, ТЦ «Калейдоскоп») [22].

Таблица 3 – Структура расходов за год

Инвестиционные расходы	Смартфон (2 шт.)	50 000 руб.
	Ноутбук (2 шт.)	100 000 руб.
	Флипчарт	12 000 руб.
	Маркеры	500 руб.
	Интернет	14 400 руб.
	Бейджики (15 шт.)	500 руб.

Продолжение Таблицы 3

Постоянные расходы	Аренда помещения (48 ч.)	72 000 руб.
	Реклама	18 900 руб.
	Оплата преподавателей	72 000 руб.
	Транспортные расходы	4 752 руб.
Переменные расходы	Кофе-брейк (24 наборов)	8 400 руб.
	Бумага для флипчарта (150 л.)	4 050 руб.
	Скотч (набор из 15 шт.)	1 500 руб.
Итого		359 002 руб.

Источник: составлено автором

По Таблице 3 мы видим, что исходя из структуры расходов за год, самой большой частью расходов являются инвестиционные расходы. В них входят дорогостоящие вложения в технику необходимую для подготовки и проведения занятий. Это 2 ноутбука и 2 смартфона общей стоимостью в 150 000 тысяч рублей – 42% от суммы расходов. Планируется провести 3 курса по 8 занятий в каждом в отчетный год. Общая стоимость расходов за год составила 359 002 рубля.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, можно сделать вывод: в научной работе рассмотрены теоретические аспекты образовательного предпринимательства. В экономике образования система подготовки обучения экономика предпринимательства занимает всё большее и большее место, и на ней используются активные способы, вовлечь молодых предпринимателей и за короткое время дать знания. Количество интерактивных форм обучения предпринимателя, разнообразие и виды позволяют найти индивидуальный подход к каждому участнику программы. Они способствуют всестороннему развитию, повышают мотивацию и готовят к успешной профессиональной карьере, предпринимательству. Использование этих активных методов в образовательных программах помогают объединять знания из классического образования и развивать гибкие навыки, которые сейчас наиболее востребованы на рынке, тем самым обеспечивая конкурентоспособность и готовность к решению сложных задач в профессиональной деятельности. Интерактивное обучение даёт информацию и навыки здесь и сейчас, а также экономит время и ресурсы предпринимателей в быстроменяющемся и развивающемся мире.

Была проанализирована рассмотрена история зарождения и развития стартапов, бизнес-инкубаторов и акселераторов как в мире, так и в России. Также были рассмотрены конкретные примеры акселераторов на базе университета, было дано определение и сравнение формам обучения в формате: стартап, бизнес-инкубатор и акселератор, как факторам повышения конкурентоспособности предпринимателя.

Был рассмотрен рынок акселераторов, статистика, динамика и тенденции. А также проведён анализ и предназначение акселератора в системе образовательных услуг по формированию предпринимательских компетенций в системе высшего образования. В настоящее время есть необходимость в поддержке молодых предпринимателей и их проявленный интерес (спрос) к

программам акселераторов, как крупным, так и небольшим, способствует их развитию (предложению). Рынок акселераторов в России показал, что этот сектор активно развивается и перспективы, такие как увеличение числа акселераторов и малых предприятий могут способствовать созданию благоприятной экосистемы для инноваций и экономическому росту МСП в стране.

Рассмотрены различные формы интерактивного образования. Активный рост спроса и предложения на такие услуги и разновидности таких программ. Проанализирован формат стартапов, бизнес-инкубаторов и акселератора, как факторы повышения конкурентоспособности предпринимателей.

За основу 2 главы научной работы было взято создание акселератора в форме стартапа.

Рассмотрена характеристика проекта, его инновации в образовательном процессе. Проект акселератор для молодых предпринимателей показывает важность интерактивного всестороннего образования. Проведено исследование целевой аудитории методами опроса и интервью, из которых выяснилось: что для студентов является важным время, так как объём ежедневно поступающей информации велик и имеет высокую скорость. Также важным является коммуникация в группе и с преподавателями и предпринимателями. Это позволяет студентам получить ценные знания и опыт, а также установить полезные связи для будущей карьеры. Поэтому развитие и поддержка такой коммуникации должны быть приоритетными задачами как для университетов, так и для бизнес-сообщества.

Был рассмотрен процесс реализации и продвижения проекта, проведена оценка мягких навыков молодых предпринимателей, прописана стратегия продвижения и развития проекта, а также каналы для привлечения целевой аудитории. Прописана бизнес-модель и рассмотрены фонды грантовой поддержки. Прописана структура занятий проекта, что в свою очередь также

обеспечивает чёткие цели и вектор развития. Программа занятий может адаптироваться на основе обратной связи участников, что обеспечивает её актуальность и эффективность.

Таким образом, была рассмотрена вся расходная часть проекта, её большую часть составляет личные средства авторов проекта, что позволяет облегчить вопросы внешнего финансирования, а также финансовые риски. В тоже время проект включает в себя элементы софинансирования со стороны ВУЗа СГУ, его Точки Кипения и ТЦ «Калейдоскоп». Рассмотрена структура расходов в формате на год обучения, курс и одно занятие, также прописан и оценён объём личного финансирования основателей проекта акселератора для молодых предпринимателей и софинансирования со стороны партнёров.

В ходе проведенного исследования были рассмотрены теоретические аспекты экономики образования, её определение и история; рассмотрены интерактивные формы обучения, в рамках которых проанализированы студенческие стартапы, инкубаторы и акселераторы; проведён анализ рынка образовательных услуг; проведён маркетинговый анализ, анализ целевой аудитории для создания акселератора для молодых предпринимателей. Можно прийти к выводу о нарастающем спросе к формированию предпринимательских компетенций и востребованности услуг акселераторов со стороны школьников старших классов и студентов.