

Опыт создания университетской экосистемы для непрерывной поддержки будущих и действующих предпринимателей

doi 10.26310/2071-3010.2019.246.4.004



А. Я. Уварова,
д. э. н., доцент,
директор департамента
инновационной политики
uvarova.a.ya@gmail.com



О. В. Дорофеев,
к. т. н., доцент,
директор
бизнес-парка
da_shy@inbox.ru



Р. А. Ретинский,
специалист, менеджер
НОЦ «Бизнес-инкубатор»
retinsky.roman@yandex.ru

Орловский государственный университет им. И. С. Тургенева



А. Н. Клюкова,
специалист, менеджер проекта,
ООО «Ай-Ти-Эс»
ranna.orel@yandex.ru



А. М. Кондауров,
консультант по развитию организаций
и инновациям на основе клиентского опыта,
ООО «РОФФ ЛТД»
kondaurov.seo@gmail.com

В сентябре 2018 г. Правительство РФ одобрило паспорт национального проекта по поддержке малого и среднего бизнеса, который начнет свою реализацию в 2019 г. Одной из ключевых задач национального проекта является увеличение численности занятых в секторе малого и среднего предпринимательства до 25 млн человек к 2024 г. Для достижения данного показателя необходимо выстраивать новые механизмы по вовлечению молодежи в предпринимательскую деятельность, так как существующие формы поддержки предоставляются только действующим предпринимателям. В статье представлен опыт создания университетской экосистемы для непрерывной поддержки будущих и действующих предпринимателей на всех этапах создания и развития бизнеса, который позволил увеличить количество вовлеченной молодежи в предпринимательскую деятельность более чем в 2 раза.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, начинающие предприниматели, этапы создания и развития бизнеса, предпринимательская экосистема, сервисы поддержки начинающих предпринимателей.

Введение

Государственная программа поддержки малого и среднего бизнеса (далее – МСБ) определяет стратегические приоритеты регионов по созданию новых

субъектов МСБ и повышению эффективности деятельности начинающих и действующих предпринимателей [1]. Анализ деятельности институтов развития в Орловской области, таких как Торгово-промышленная палата [5], Фонд поддержки предпринимательства

Предпринимательская активность в регионах ЦФО на 2017 г.

Ранг	Субъекты РФ	Соотношение количества активных предприятий к численности ЭАН, ед./тыс.чел.	Отклонение от среднего, в %	Количество активных предприятий, ед. 2017 г.	Численность ЭАН, тыс. чел., 2017 г.
1	Москва	128,12	83	927251	7237,6
2	Ярославская область	55,26	-21	37591	680,2
3	Московская область	48,14	-31	192810	4005,6
4	Ивановская область	48,01	-31	26033	542,2
5	Рязанская область	44,31	-37	23828	537,8
6	Смоленская область	41,91	-40	21757	519,1
7	Воронежская область	40,84	-42	47359	1159,6
8	Белгородская область	38,86	-44	31980	822,9
9	Тульская область	37,14	-47	29757	801,2
10	Тверская область	36,48	-48	25129	688,8
11	Калужская область	36,23	-48	19438	536,5
12	Костромская область	35,73	-49	11754	329
13	Владимирская область	32,14	-54	23984	746,2
14	Липецкая область	28,20	-60	16590	588,3
15	Орловская область	27,82	-60	10659	383,2
16	Курская область	26,57	-62	15094	568
17	Брянская область	24,78	-65	15237	615
18	Тамбовская область	24,32	-65	12718	523
	ЦФО (сумма)	69,96	0	1488969	21284,1

По данным ФСГС РФ Росстат [8]

Орловской области [6], Центр кластерного развития, Фонд микрофинансирования, позволил сформулировать основные проблемы низкой вовлеченности молодежи в предпринимательскую деятельность:

- отсутствие сервисов по организации работ с будущими предпринимателями;
- отсутствие программы, мероприятий по популяризации предпринимательства среди населения региона;

- фокусировка работы существующей в регионе инфраструктуры и предоставление услуг государственной поддержки в первую очередь для действующих предпринимателей.

Такое положение дел сказывается на количестве субъектов предпринимательства в регионе. Так по состоянию на 2017 г. в Центральном федеральном округе Орловская область заняла 15-е место из 18-ти регионов по соотношению количества ак-

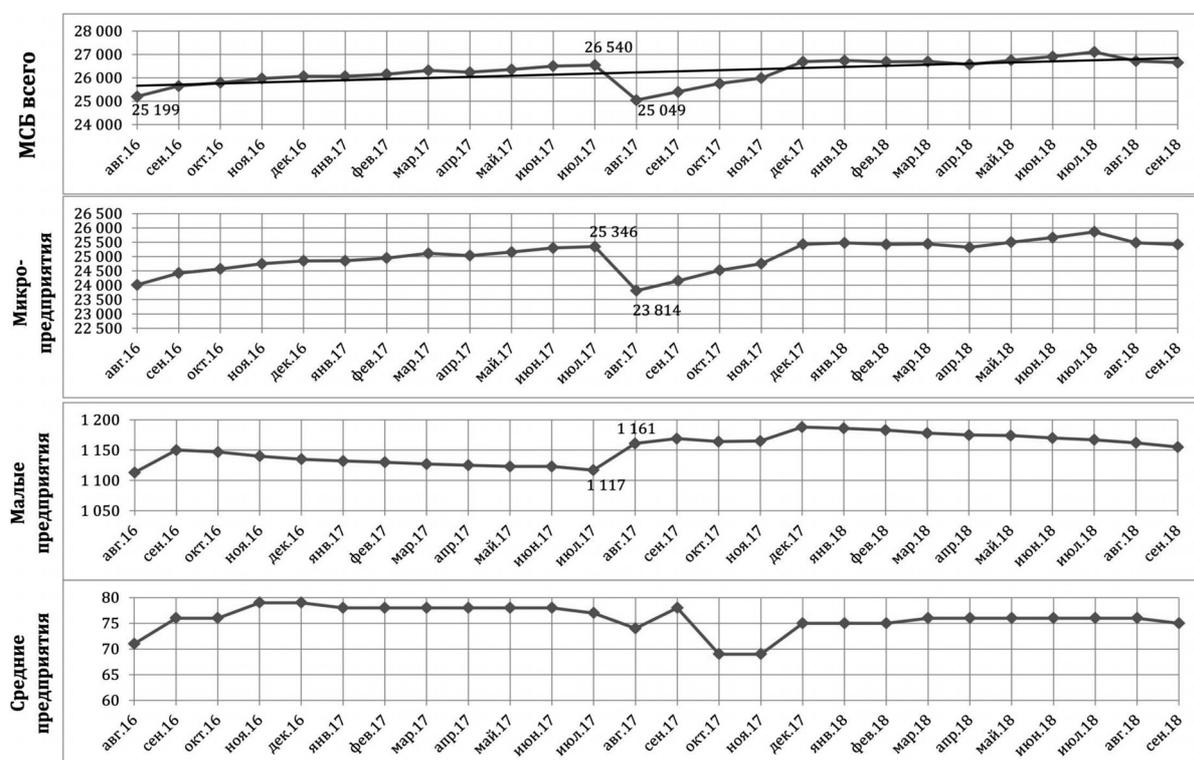


Рис. 1. Динамика численности предприятий МСБ Орловской области (авг. 2016 г. – сен. 2018 г.)



Рис. 2. Структура бизнес-парка

тивных предприятий к численности экономически активного населения (табл. 1).

Согласно ежемесячным данным с середины 2016 по 2018 гг. в регионе серьезной динамики изменения создания предприятий малого бизнеса не происходит (рис. 1).

В этой связи возникла необходимость интеграции существующих форм поддержки, определение недостающих сервисов, способствующих осуществлению непрерывной поддержки будущих и действующих предпринимателей на всех этапах создания и развития бизнеса.

Предпринимательская экосистема

С целью увеличения воронки предпринимательских проектов, количества вовлеченных в инновационную и предпринимательскую деятельность различных целевых групп, а также результативности деятельности существующего бизнеса, на базе бизнес-парка опорного университета ОГУ им. И. С. Тургенева была разработана структура сервисов и определена группа партнеров для совместной их реализации.

В структуру бизнес-парка были включены: лекторий и коворкинг, в функционал которых возложена просветительская деятельность в области бизнес-образования, проектная работа, проведение хакатонов для генерации новых проектов, и бизнес-инкубатор, на базе которого происходит доработка инновационно-технологических, социальных и бизнес-проектов (рис. 2).

Приоритетной задачей бизнес-парка стало формирование среды, в рамках которой функционируют сервисы и выстроены механизмы взаимодействия между различными целевыми группами, стейкхолдерами, позволяющие привлекать людей для генерации новых идей, формировать команды и разрабатывать востребованные рынком проекты на основе наблюдений поведения клиентов и изучения лучших мировых практик создания и ведения бизнеса.

Таким образом, совокупность сервисов, представленных в бизнес-парке, обеспечивает сопровождение его участников от статуса «студент» до статуса «предприниматель» по этапам жизненного цикла (пути), представленного в табл. 2.

Остановимся более подробно на каждом сервисе.

Таблица 2

Жизненный цикл (путь) от студента до предпринимателя: сопровождение студентов в бизнес-парке

Статус	Конечный результат	Сервисы
Стажер/наемный работник — человек, выполняющий задания работодателя (приносящий ему ценность) в обмен на заработную плату и опыт	Научиться наблюдать и выявлять ценность для клиента. Измеримый результат: выявить 2-3 улучшения создания ценности для клиента выгодным для компании способом на основе наблюдений процессов в организации и клиентского опыта. Отработать навык управления временем; самоконтроля	Сервис № 1 «Школа предпринимателя для школьников». Сервис № 3 «Форум разработчиков». Сервис № 6 «Проектная деятельность»
Внутренний предприниматель — человек, который нашел какую-либо бизнес-возможность в своей компании пока он работает	Предложить собственнику бизнеса проект, приносящий ценность для клиента выгодным для компании способом и увеличивающий ее прибыль, и возглавить его реализацию. Карьерный рост внутри компании. Формирование базы клиентов	Сервис № 3 «Форум разработчиков». Сервис № 5 «Практико-ориентированная программа для бизнеса «Внутреннее предпринимательство»
Фрилансер — человек, приобретший профессиональные навыки и способный самостоятельно приносить ценность клиенту	Получать устойчивый постоянный доход на основе предложения ценности, за которую готовы платить клиенты. Создание базы постоянных клиентов	Сервис № 3 «Форум разработчиков». Сервис № 7 «Профессиональный консалтинг для бизнеса»
Предприниматель — устойчиво (из года в год) обеспечивает ценность (быстрее, лучше, дешевле) как можно большему количеству клиентов выгодным для себя образом через созданную им систему	Создание бизнеса как системы, приносящей устойчивый доход и ценность для клиента	Сервис № 2 «Образовательные модули по технологическому и социальному предпринимательству». Сервис № 4 «Предакселерационные и акселерационные программы бизнес-инкубатора». Сервис № 7 «Профессиональный консалтинг для бизнеса»

Сервисы поддержки начинающих и действующих предпринимателей на всех этапах создания и развития бизнеса

Сервис № 1 «Школа предпринимателя для школьников»

Низкая вовлеченность в предпринимательскую деятельность молодежи определяется отсутствием программ популяризации и неготовностью создавать свой бизнес в условиях постоянно изменяющейся внешней среды. В университете третий год реализуется образовательный проект «Школа будущих профессий», который позволяет ориентировать школьников на востребованные рынков виды деятельности.

В рамках данного проекта была открыта школа предпринимателя, позволяющая школьникам формировать базовые знания по генерации идей и созданию бизнес-проектов, развивать soft-skills навыки с самого юного возраста. Поэтому в школе преподают и делятся своим опытом не только действующие предприниматели, выступая в роли наставников, но и практикующие психологи, которые помогают юным слушателям справляться с первыми трудностями при создании своего проекта, выстраивать грамотные коммуникации в команде, вести переговоры и преодолевать первые неудачи. У школьников также появляется уникальная возможность поучаствовать в чемпионатах как регионального, так и национального уровня по стандартам Worldskills Junior. Это позволяет оценить уровень освоения навыков в области генерации идей, создания бизнеса и определить дальнейшую траекторию своего развития в предпринимательстве.

В рамках проекта «Летний лагерь «Территория успеха», который впервые был реализован в 2017 г., школьники получают возможность проработать свои проекты на площадках школ робототехники, электроники, IT, нанотехнологии и разработать предложения по их продвижению на рынок (рис. 3).

Реализация данного сервиса позволила в 7 раз увеличить количество школьников, участвующих в предпринимательских проектах.

Вопрос вовлечения в предпринимательскую и инновационную деятельность актуален не только для школьников, но и для студентов. Для этого были созданы и организованы такие сервисы, как образовательные модули по технологическому и социальному предпринимательству, форумы разработчиков (рис. 4).

Сервис № 2 «Образовательные модули по технологическому и социальному предпринимательству»

Образовательные модули по технологическому и социальному предпринимательству были включены в учебные планы большинства образовательных программ университета с целью формирования базовых навыков ведения бизнеса. В рамках образовательных модулей студенты получают возможность проработать свой проект или проект реального предприятия. По окончании программы проходит отбор лучших студенческих команд на участие в вузовском чемпионате по стандартам WorldSkills Russia, а также студентам предоставляется возможность продолжить доработку своего проекта в университетском бизнес-парке.

Сервис № 3 «Форум разработчиков»

Новый сервис — форум разработчиков (хакатон), который проводится также с целью вовлечения в предпринимательскую деятельность, получил широкую популярность не только среди студентов, но и бизнеса — как отличный механизм проработки идеи за короткий срок и формирования проектных команд. Бизнес-парк привлекает студентов для решения актуальных проблем региональных предприятий. Данный формат заинтересовал руководство Ассоциации «Цифровая эра транспорта», и в марте 2018 г. в рамках межрегиональной конференции «Интеллектуальные транспортные системы» в г. Рязани впервые прошел бизнес-хакатон, на котором были представлены кейсы ведущих организаций в сфере транспорта.



Рис. 3. Сервисы для вовлечения в предпринимательскую деятельность школьников

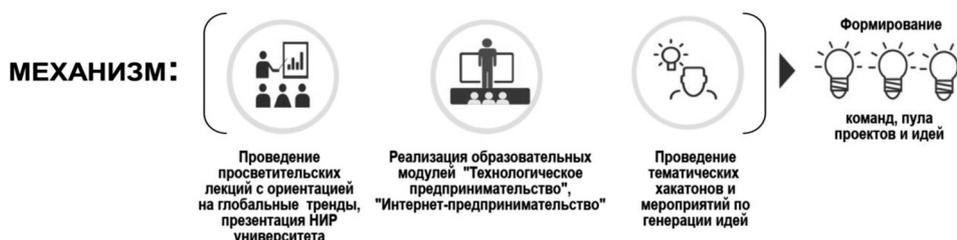


Рис. 4. Сервисы по вовлечению в предпринимательскую деятельность студентов



Рис. 5. Доработка проектов и разработка механизмов инкорпорирования

Опыт проведения бизнес-хакатонов в рамках межрегиональных конференций позволяет сформулировать ряд преимуществ использования данного сервиса для реального бизнеса.

Во-первых, сформировать портфель актуальных кейсов для хакатонов, которые обсуждаются в рамках конференции и по итогам работы конференции получить концепты их решения от студенческих команд. Таким образом, в режиме real-time появляется возможность не только обозначить проблематику актуальных для бизнеса вопросов, но и получить конкретные предложения по их решению, проработанную идею и команду, готовую ее реализовать.

Во-вторых, получить лучшее решение кейса благодаря формирующейся на хакатоне конкурентной среде между студенческими командами ведущих университетов, с которыми в дальнейшем могут быть заключены партнерские соглашения.

Благодаря проведенным в этом году хакатонам сформированы команды по более 10 инновационно-технологическим проектам. Данные проекты в настоящий момент прорабатываются в коворкинге бизнес-парка совместно с предприятиями-заказчиками.

Сервис № 4 «Преакселерационные и акселерационные программы бизнес-инкубатора»

Следующий сервис, который был запущен для молодых ученых и начинающих предпринимателей — это преакселерационная и акселерационная программы для тех, кто имеет проработанную идею и переходит на этап коммерциализации своего проекта (рис. 5).

Проекты, которые получили грантовую поддержку от Фонда содействия инновациям, предприятий-заказчиков на бизнес-хакатонах, и другие проекты, готовые к коммерциализации, проходят преакселерационные и акселерационные программы. Цель акселерационной программы — оказать содействие стартапам в быстром поиске инвестора путем качественной подготовки проекта и разработке эффективных механизмов инкорпорирования.

Сервис № 5 «Практико-ориентированная программа для бизнеса «Внутреннее предпринимательство»

При продвижении проектов университетских стартапов была выявлена одна существенная проблема. Многие представители МСБ сами являются стартапами и не имеют возможность инвестировать в инновационные разработки и, тем более, покупать их. У этих компаний главная проблема — это повышение эффективности существующего бизнеса (бизнес-модели), который в настоящий момент им приносит прибыль.

Поэтому совместно с ведущими предпринимателями, имеющими успешный опыт внедрения инноваций на операционном, тактическом и стратегическом уровнях, была разработана практико-ориентированная программа по внутреннему предпринимательству. В основе этой программы заложена уникальная методика создания потока ценностей клиента по этапам жизненного цикла, базирующаяся на практической модели успешного бизнеса.

Данная программа позволяет, с одной стороны, провести аудит, увидеть проблемы ведения бизнеса, что дает возможность предпринимателям сразу в процессе программы получать результат. С другой стороны, сформировать базу данных результатов наблюдений внутри компаний и выявить наиболее актуальные для бизнеса проблемы.

Сервис № 6 «Проектная деятельность»

Для формирования предпринимательских навыков среди студентов, которые не заинтересованы в создании в будущем своего бизнеса, но хотят получить опыт проработки бизнес-идеи для успешного трудоустройства, был разработан сервис «Проектная работа». Цель данного сервиса — повышение результативности отбора будущих сотрудников на предприятие на основе погружения соискателей в решение проблем реального бизнеса. Студенты совместно с наставниками со стороны предприятий и университета прорабатывают конкретную бизнес-задачу. Получают в процессе ее решения необходимые знания и навыки, показывают свой потенциал на возможность решать нестандартные задачи, осуществлять коммуникации, презентовать свою идею руководителю бизнеса. Этот сервис стал достаточно популярным среди студентов и предприятий. Более 50 человек приняло участие в разработке проектных решений. Успешность реализации данного сервиса во многом зависит от института наставничества. Во время реализации проектных работ студентам необходима не только профессиональная, но и моральная поддержка. Поэтому подготовка наставников, которая осуществляется в рамках проекта Агентства стратегических инициатив, дает возможность подготовить специалистов, способных участвовать в реализации таких сервисов.

Сервис № 7 «Профессиональный консалтинг для бизнеса»

Данный сервис популярен среди предпринимателей, так как для них тоже актуальна менторская поддержка и предоставление консалтинговых услуг

по актуальным вопросам ведения бизнеса. Самые популярные тематики запросов бизнеса — это управление персоналом и SMM-продвижение.

Заключение

У каждого университета существует свой уникальный опыт формирования предпринимательской среды. Создание новых работающих сервисов для будущих и действующих предпринимателей всегда является непростой задачей. Вовлечь, заинтересовать молодежь заниматься предпринимательской деятельностью можно только на реальных успешных примерах и при поддержке успешных предпринимателей, которые могут выступать в роли наставников. Опыт Орловского опорного университета при формировании университетской экосистемы для непрерывной подготовки и поддержки предпринимателей Орловской области на всех этапах создания и развития бизнеса позволил определить факторы успеха эффективно работающих сервисов:

1. Поддержка руководства университета в формировании экосистемы создания и поддержки бизнеса. Не случайно на базе университетов сейчас стали приниматься решения по созданию «точек кипения» — пространств коллективной работы, на площадке которых формируется сообщество активных людей, готовых включаться в обсуждение и реализацию различных проектов. И если студенты находятся в среде, в которой постоянно происходят различные предпринимательские активности, обсуждаются и прорабатываются идеи, то они быстрее формируют предпринимательское мышление и вовлекаются в предпринимательские проекты.
2. Команда, которая занимается организацией работы сервисов. Эффективность работы сервисов зависит от людей, от их возможности выстраивать грамотные коммуникации с талантливыми и успешными людьми, чтобы замотивировать их делиться своим опытом. Необходимо вовлекать в организацию данных сервисов и студентов, так как в первую очередь они являются клиентами данных услуг.
3. Использование новейших методик управления и практик менеджмента, основанные на лучших зарубежных практиках и прорывных технологиях. Наши студенты должны научиться создавать бизнес с устойчивым доходом, а для этого надо знать какие методики и технологии используют компании, которые растут экспоненциально и уметь разрабатывать лучшие предложения на рынке.
4. Не бояться экспериментировать. Далеко не все сервисы могут быть результативны в первый год. Для этого необходимо вести постоянные наблюдения всех этапов жизненного цикла предоставления сервисов целевой аудитории. Понимать в чем успех и неудача реализации сервиса на каждом этапе. Вносить корректировки и получать постоянную обратную связь.

Список использованных источников

1. Распоряжение Правительства от 2 июня 2016 г. № 1083-р «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства до 2030 г.». <http://government.ru/docs/23354>.
2. В. Г. Садков, П. Н. Машегов, Д. В. Аронов, А. Я. Уварова. Общественная система выявления, селекции, выдвижения и самореализации креативно-эффективных лидеров в глобальном духовно-информационном и рыночном пространстве // Инновационный вестник регион. № 2. 2006.
3. В. Г. Садков, П. Н. Машегов. Национальная инновационная система и ее региональная компонента // Региональная экономика. Теория и практика. № 23. 2008.
4. А. Я. Уварова, Н. И. Рябинина, А. Н. Рязанцева, Т. М. Цуканова. Методы и механизмы государственной поддержки развития промышленности на уровне региона (на примере Орловской области) // Региональная экономика: теория и практика. № 39 (414). 2015.
5. Союз «Орловская торгово-промышленная палата». <http://orel.tpprf.ru/>.
6. Центр поддержки предпринимательства Орловской области. <http://msb-orel.ru>.
7. НОЦ «Бизнес-инкубатор» ОГУ им. И. С. Тургенева. <http://bi.oreluniver.ru>.
8. Федеральный орган государственной статистики. <http://www.gks.ru>.

Experience of creating a university ecosystem for continuous support for future and current entrepreneurs

A. Ya. Uvarova, doctor of economic sciences, assistant professor, director of the department of innovative policy, Oryol state university n. a. I. S. Turgenev.

O. V. Dorofeev, candidate of technical sciences, assistant professor, director of the business-park, Oryol state university n. a. I. S. Turgenev.

R. A. Retinskiy, specialist, manager of SEC «Business-incubator», Oryol state university n. a. I. S. Turgenev.

A. N. Klyukova, specialist, project manager of «I-T-S», LLC.

A. M. Kondaurov, organizational development consultant focused on customer experience innovation, ROFF LTD.

The Government approved the passport of the National Small and Medium Business Support Project in September 2018 which will begin its implementation in 2019. One of the key tasks of the national project is to increase the number of people employed in the small and medium-sized business sector to 25 million by 2024. It is necessary to develop new mechanisms for the involvement of young people in business activities to achieve this indicator since the existing forms of support are provided only to existing entrepreneurs. The article presents the experience of creating a university ecosystem for the continuous support of future and existing entrepreneurs at all stages of the creation and development of business which has increased the number of involved young people in entrepreneurial activities more than 2 times.

Keywords: small and medium business, start-up entrepreneurs, stages of business creation and development, entrepreneurial ecosystem, support services for start-up entrepreneurs.