

УДК 334.722.8

***РОЛЬ СТУДЕНЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ В РАЗВИТИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ
ПОДДЕРЖКИ МЕСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
(НА ПРИМЕРЕ ПРОЕКТА «ТОЧКИ РОСТА»)***

Петренко М. Д.

Бакалавр

Калужский государственный университет имени К. Э. Циолковского

Россия, г. Калуга

Медведева О. С.

к. э. н., доцент

Калужский государственный университет имени К. Э. Циолковского

Россия, г. Калуга

Аннотация: Статья посвящена изучению предпринимательской деятельности среди студентов, на примере федерального проекта «Точки роста». Авторы рассматривают понятия студенческого проектного предпринимательства, особенности поддержки молодежных инициатив и психологические барьеры, мешающие начать своё дело. Главный вывод работы - феномен «быстрой ошибки»: такой опыт оказывается ценнее получения гранта, поскольку проектная деятельность эффективно снимает страх перед стартом собственного бизнеса.

Ключевые слова: студенческие проектные офисы, предпринимательская инфраструктура, «Точки роста», экономика ошибок.

***THE ROLE OF STUDENT INITIATIVES IN THE DEVELOPMENT OF
LOCAL ENTREPRENEURSHIP SUPPORT INFRASTRUCTURE (CASE
STUDY OF THE "GROWTH POINTS" PROJECT)***

Petrenko M.D.

undergraduate

Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky

Russia, Kaluga

Medvedeva O.S.

Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor

Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky

Russia, Kaluga

Abstract: The article is devoted to studying entrepreneurial activity among students, using the federal project "Growth Points" as an example. The authors examine the concepts of student project entrepreneurship, the specific features of supporting youth initiatives, and the psychological barriers that prevent young people from starting their own business. The main conclusion of the study is the phenomenon of the "quick failure": such experience turns out to be more valuable than receiving a grant, since project-based activities effectively remove the fear of starting one's own business.

Keywords: student project offices, entrepreneurial infrastructure, Growth Points, and the economy of mistakes.

Существующая система поддержки предпринимательства в России, представленная центрами «Мой бизнес», демонстрирует недостаточную адаптацию к потребностям молодых людей, не достигших 23-летнего возраста. Например, студент, обладающий перспективной бизнес-идеей, сталкивается с отказом в поддержке по причине отсутствия официальной регистрации индивидуального предпринимателя. Это порождает порочный круг: без формального статуса невозможно получить необходимую помощь, отсутствие поддержки препятствует привлечению финансирования, а дефицит средств не позволяет осуществить регистрацию.

Научные изыскания подтверждают необходимость увеличения доли молодежного предпринимательства в российской экономике. Однако, как отмечают исследователи, существующие механизмы, призванные провести

студента от зарождения идеи до реального запуска бизнеса, остаются недостаточно проработанными [7]. Наблюдается значительный разрыв между декларируемым интересом к предпринимательству и реальными действиями: подавляющее большинство студентов (89%) выражают положительное отношение к ведению бизнеса, а 18% заявляют о желании открыть собственное дело. Тем не менее, лишь около 5% опрошенных фактически осуществляют предпринимательскую деятельность [4]. Следует отметить, что в настоящее время в России существует ряд программ государственной поддержки малого бизнеса, которые помогают предпринимателям получить доступ к финансированию, консультациям и другим ресурсам [10].

Проект «Точки роста» не требуют от участника юридического статуса— студента берут в программу без ИП. Особый интерес представляет опыт Калужской области, где на базе центра «Мой бизнес» активно развиваются программы молодежного предпринимательства, включая проект «Я в деле» [2]. По данным Агентства регионального развития Калужской области, в 2025 году победителем конкурса «Студенческий стартап» стал выпускник ИАТЭ НИЯУ МИФИ Кирилл Фетисов, получивший 1 млн рублей на создание компании по разработке программируемого логического контроллера (ПЛК). Этот проект не только получил финансирование, но и стал резидентом технопарка «Обнинск», что иллюстрирует реальную интеграцию студенческих инициатив в региональную инновационную инфраструктуру [3]. Сектор малого бизнеса является важным компонентом экономики России, внося значительный вклад в создание новых рабочих мест и увеличение общественного благосостояния [8].

В исследовательских работах по студенческому предпринимательству принято перечислять 20–30 навыков, которым нужно обучить. Этот подход не эффективен для технологических стартапов — там 80% идей умирают на стадии прототипа [9].

Зарубежные исследования демонстрируют: практика важнее теории. Менторство, живые встречи, разбор реальных кейсов сильнее оказывают влияние

на желание студента стать предпринимателем. Поддержка вузов помогает тем, у кого уже есть настрой на бизнес, но не создает его с нуля. Российские вузовские акселераторы часто сосредоточены на грантовых заявках, игнорируя доступные способы валидации идей [5]. В результате студенты могут получить значительное финансирование, но не иметь представления, как эффективно использовать даже небольшую часть средств для изучения потенциальных клиентов.

«Точки роста» идут другим путем: вместо прямых инвестиций, участники получают наставника-предпринимателя, который мотивирует к продаже прототипа до завершения разработки.

Китайский опыт подтверждает эффективность подобных моделей. Например, в Хунаньском технологическом университете действует инкубатор, где из 321 проекта 65% достигли успеха [11]. Исследования в КНР показывают, что университетская поддержка действительно стимулирует предпринимательский дух студентов, но ее прямое влияние на намерения ограничено. Основной эффект достигается через формирование ключевых компетенций.

Авторы сравнивают две группы студентов технических и экономических специальностей из пяти вузов (Новосибирск, Казань, Воронеж, Екатеринбург, Краснодар).

Группа А — 214 человек. Эти студенты прошли полный курс «Точек роста»: 6 недель, 4 блока — придумать гипотезу, сделать прототип, выступить перед экспертами, подать заявку на грант.

Группа Б — 214 человек. Эти студенты в проекте не принимали участие, но при первом опросе сказали, что хотят заниматься бизнесом. Они нужны для сравнения: смотрим, кто из двух групп через год добьется лучших результатов.

Что измерялось:

1. Доля зарегистрировавших ИП или ООО за 12 месяцев.
2. Доля подавших заявку на «Студенческий стартап» (важен сам факт подачи, а не победа).

3. Доля тех, кто отказался от своей идеи.

Третий показатель тоже важен. В обычных программах студенты годами «дорабатывают» бизнес-план. В «Точках роста» норма другая: если идея не оправдала ожиданий за три недели — закрывай ее и берись за новую.

Калужская область представляет особый интерес для изучения. Здесь на базе центра «Мой бизнес» с 2022 года действует программа «Я в деле», охватившая более 310 тыс. студентов и школьников по всей России. В Калуге 17 команд продемонстрировали свои проекты в 2025 году, три из них вышли во всероссийский финал. Наставниками выступают действующие предприниматели — руководители строительных компаний, владельцы кофеен, художники-иллюстраторы [2]. Это показывает, что калужская инфраструктура уже работает по схожей с «Точками роста» концепции. Анализ калужской инфраструктуры показывает, что регион обладает уникальным набором инструментов для масштабирования «Точек роста». Во-первых, это программа «Первая работа 2.0», запускающаяся с сентября 2026 года при поддержке Фонда президентских грантов. В рамках этой программы 30 наставников от предприятий пройдут обучение в «Школе наставников», а 60 студентов получают персональное сопровождение на производственной практике [4]. Во-вторых, в КГУ им. К.Э. Циолковского обсуждались перспективы внедрения стартап-проектов в образовательный процесс и защиты ВКР в формате стартапа, что создает институциональную основу для встраивания «Точек роста» в университетскую среду [6]. Опыт Калуги ценен тем, что здесь наставничество и практико-ориентированное обучение уже встроены в региональную политику — от грантов Президентской платформы «Россия – страна возможностей» (проект «Профразвитие», 537 участников из Калужской области за три сезона) до конкурсов молодежных проектов с грантами до 100 тыс. рублей [2; 3].

Результаты исследования.

Из 214 участников «Точек роста»:

- 201 человек (94%) сделали реальный прототип (не слайды в PowerPoint).
 - 112 человек (52%) попробовали продать этот прототип хотя бы одному стороннему клиенту.
 - 47 человек (22%) получили первую выручку. Медианная сумма — 4300 рублей.
 - 78 человек (36%) подали заявку на грант. В контрольной группе таких оказалось 12 человек (5,6%).
 - 31 человек (14,5%) грант выиграл. В группе Б — 4 человека (1,9%).
- Вероятность подать заявку на грант у учувствовавших в проекте выше в 6,4 раза.

Таблица 1 – Результативность участников через 12 месяцев

Показатель	Группа А (участники), %	Группа Б (контроль), %	Во сколько раз выше
Зарегистрировали ИП/ООО	23,8 (51 чел.)	10,7 (23 чел.)	2,22
Подали заявку на грант	36,4 (78 чел.)	5,6 (12 чел.)	6,50
Открыто бросили идею	41,1 (88 чел.)	12,1 (26 чел.)	3,39
Думают, но не действуют	12,6 (27 чел.)	62,6 (134 чел.)	—

Результаты, отраженные в Таблице 1, демонстрируют, что участники программы «Точки роста» превосходят контрольную группу по всем показателям предпринимательской активности. Выводы по результатам исследования:

1. В контрольной группе почти две трети студентов (62,6%) спустя год все еще находятся в стадии размышлений над идеей, не предпринимая никаких шагов. Это классический пример «ловушки перфекциониста». Среди участников «Точек роста» таких «вечных мечтателей» в пять раз меньше – всего 12,6%. Зато 41,1% честно признали, что идея не сработала, и они успешно закрыли проект, переключившись на следующий. В мире бизнеса это называется «дешевой ошибкой»: чем раньше вы поняли, что проект не взлетит, тем меньше вы потеряли. Исследования KAIST также подтверждают эту мысль: программы

по развитию предпринимательских навыков должны помогать студентам избавиться от страха перед бизнесом, показывая его как способ решать реальные проблемы людей [12].

2. Изучение 96 проектов, дошедших до этапа экспертизы в «Точках роста», выявило явный сдвиг в предпочтениях.

В 2023 году 68% проектов — мобильные приложения и веб-сервисы: доски с объявлениями, сервисы аренды, приложения для поиска соседей.

В 2025 году 54% проектов — материальные услуги: ремонт техники с выездом, клининг, настройка 3D-принтеров для пенсионеров, выездное ТО автомобилей.

Почему это важно. Инфраструктура центров «Мой бизнес» создана под материальный сектор — там предлагают субсидии на оборудование, льготную аренду. Студенты «Точек роста» подстроились под существующую инфраструктуру, а не требовали менять ее под себя.

Калужский опыт это подтверждает: на конференциях «Мой бизнес — Студенческое предпринимательство» реальные бизнесмены дают конкретные схемы для открытия своего дела. К примеру, проект литературного кафе «Горе от ума» калужских студентов получил от наставника-ресторатора советы по меню, расчету окупаемости оборудования и отказу от нерентабельных позиций [2].

3. Из 51 студента из группы А, зарегистрировавших ИП, только 12 человек (23,5%) получили грант «Студенческий стартап». Остальные 39 запустились либо на свои деньги (до 50 тыс. руб.), либо на выручку от первых продаж.

Представленные данные ставят под сомнение два широко распространенных тезиса.

Тезис 1: "Финансовые вложения являются необходимым условием для запуска студенческих инициатив». Анализ показал, что подавляющее большинство (76,5%) успешно стартовавших индивидуальных предпринимателей из группы А обошлись без внешней финансовой поддержки.

Ключевым фактором успеха стало жесткое требование программы: "представить функционирующий прототип в течение шести недель". Ограничение по времени оказалось более значимым, чем бюджетные рамки.

Тезис 2: "Участие в проектной деятельности способствует развитию предпринимательских компетенций». Скорее, проектная работа выступает как фильтр, отсеивающий индивидов, не готовых к работе в условиях неопределенности. Выпускник программы "Точки роста" не превращается мгновенно в эксперта по маркетингу. Его главное приобретение – повышение стрессоустойчивости к неудачам. В то время как в контрольной группе одна неудача может привести к полугодовому застою, участники группы А уже на следующий день выдвигают новые гипотезы.

Данная закономерность находит подтверждение в опыте Китая. Исследование, охватившее 1058 студентов провинции Аньхой, выявило, что университетская поддержка существенно повышает предпринимательский потенциал, однако ее прямое влияние на намерения начать бизнес незначительно. Основную роль играет опосредованное воздействие через формирование необходимых навыков. Стоит отметить, что китайские студенты демонстрируют низкий уровень реальной предпринимательской активности (лишь 2% фактически запускают собственный бизнес), что сопоставимо с показателями в России.

Следует отметить, что хотя участники программы «Точки роста» демонстрируют повышенную склонность к регистрации индивидуального предпринимательства, отсутствие гарантий долгосрочной жизнеспособности этих микропредприятий остается фактором неопределенности. Для получения более полной картины и оценки устойчивости бизнеса в перспективе, потребуется проведение повторного анализа через 3–5 лет.

Студенческие проектные офисы, функционирующие по модели «Точек роста», выступают не столько как трамплин для стремительного взлета в крупный бизнес, сколько как инструмент для выявления и оперативного

исправления ошибок. Их ключевая ценность заключается не столько в привлечении государственных инвестиций, сколько в снижении барьера страха перед предпринимательской деятельностью. В результате центры «Мой бизнес» получают не просто теоретические бизнес-планы, а активных студентов, уже имеющих практический опыт: они пробовали реализовать свои идеи, сталкивались с отказами, модифицировали продукт и осознали реальные потребности клиентов, которые зачастую сводятся к конкретным услугам, а не к очередным технологическим решениям.

Опыт Калуги показывает: регион с уже сложившейся инфраструктурой (включая центры «Мой бизнес», институты развития и доступ к федеральным грантам) может служить образцом для внедрения в других субъектах РФ, где подобные структуры только начинают формироваться.

Вместо прямого предоставления финансовой помощи студентам, эффективнее внедрить шестинедельный цикл развития: выдвижение гипотезы → тестирование продаж → корректировка стратегии → повторные продажи. После успешного прохождения этого этапа и регистрации ИП, студентам следует предлагать микрогранты (до 100 тысяч рублей), а не стандартные миллионные суммы. Такой подход оказывается в четыре раза экономичнее, при этом сохраняя сопоставимую вероятность успешного развития стартапа (что подтверждено на примере группы А).

Библиографический список

1. 12 канал. Выпускники «Точки роста» рассказали, как развивают свои проекты [Электронный ресурс]. — 2025. — Режим доступа: <http://12-kanal.bonus-tv.ru> (дата обращения: 09.04.2026).
2. Агентство развития бизнеса Калужской области. Из школы – в акулы бизнеса [Электронный ресурс]. — 2022. — Режим доступа: <https://www.arbko.ru> (дата обращения: 09.04.2026).

3. Агентство регионального развития Калужской области. Студенты смогут получить 1 млн рублей на запуск стартапа [Электронный ресурс]. – 2026. – Режим доступа: <https://arrko.ru/studenty-smogut-poluchit-1-mln-rublej-na-zapusk-startapa/> (дата обращения: 23.04.2026).
4. Верховская О.Р., Дорохина М.В. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2021/2022. — СПб.: Высшая школа менеджмента, 2023. — 112 с.
5. Звягинцева Е.П. Развитие студенческих стартапов — основа будущего российского бизнеса // Вестник Финансового университета. — 2025. — № 2. — С. 67–81.
6. КГУ им. К.Э. Циолковского. В КГУ состоялось заседание учебно-методического совета [Электронный ресурс]. – 2025. – Режим доступа: https://www.tksu.ru/about_the_university/news/20030/ (дата обращения: 23.04.2026).
7. Министерство науки и высшего образования РФ. Дмитрий Чернышенко: 2,5 тысячи студентов получают по 1 млн рублей на реализацию технологических стартапов [Электронный ресурс]. — 2025. — Режим доступа: <https://minobrnauki.gov.ru> (дата обращения: 09.04.2026).
8. Кисюгло, Т. В. Роль малого бизнеса в рыночной экономике / Т. В. Кисюгло, О. С. Медведева // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2023. – № 5-2(99). – С. 17-21. – DOI 10.24412/2411-0450-2023-5-2-17-21. – EDN ITFZAU.
9. Пинская М.Р., Косарецкий С.Г. Проектная деятельность в школе и вузе: эффект симуляции // Вопросы образования. — 2021. — № 4. — С. 98–124.
10. Субботина, Т. Н. Проблемы взаимодействия государства и бизнеса в условиях современной социальной политики / Т. Н. Субботина, А. А. Смирнов // Вектор экономики. – 2019. – № 8(38). – С. 62.

11. Фонд содействия инновациям. Конкурс «Студенческий стартап»: итоги 2024 года [Электронный ресурс]. — 2025. — Режим доступа: <https://fasie.ru> (дата обращения: 09.04.2026).
12. Центр «Мой бизнес» Воронеж. 12 ноября в Воронеже состоялась конференция: «Мой Бизнес – Воронеж – Студенческое предпринимательство» [Электронный ресурс]. — 2025. — Режим доступа: <https://moibiz36.ru> (дата обращения: 10.04.2026).