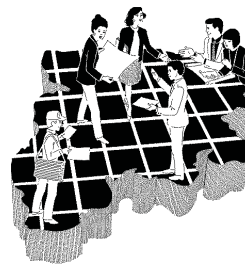


ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ



Н.Г. КОПАСОВСКАЯ, Т.О. ПОДОЛЬСКАЯ

ОРИЕНТАЦИЯ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Во всем мире мелкое и среднее предпринимательство составляет значимую часть экономики и решает многообразные экономические задачи. Одна из них — создание новых рабочих мест и, как следствие, улучшение ситуации на рынке труда, снижение безработицы.

Важность развития предпринимательства в рамках борьбы с безработицей неоднократно отмечалась представителями российской власти и, в частности, Президентом Российской Федерации Д.А. Медведевым [1].

Хотят ли молодые россияне развивать собственный бизнес? По результатам исследования рекрутинговой компании «Kelly Services» почти половина опрошенных в возрасте от 18 до 29 лет планируют начать собственное дело. Среди зрелых людей (30—47 лет) потенциальных предпринимателей около 30 %, среди тех, кому 48—65 лет, — лишь 19. Однако только 30 % молодежи убеждены, что обладают достаточными навыками для создания собственного бизнеса [2].

Авторами статьи был проведен опрос, цель которого определить, насколько позитивно относятся к идее открытия собственного бизнеса будущие профессиональные экономисты, коммерсанты, бухгалтеры?

Объектом исследования стали студенты 2—4 курсов очной формы обучения различных специальностей экономического профиля Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. Общее число опрошенных — 169 человек, из которых 70 % девушки. Возраст большинства участников опроса от 18 до 22 лет.

Участникам опроса было предложено 10 вопросов в той последовательности, в которой они приведены в Анкете:

Анкета опроса

Содержание вопроса и варианты ответов

1. Хотели бы вы быть предпринимателем?

1. Предпринимательство это мое призвание, свой бизнес — моя цель.
2. Возможно, если не найду другую достаточно оплачиваемую, интересную и перспективную работу.
3. Нет, я не готов брать на себя такой риск.
4. Другое (укажите)_____.

2. Ваши родители предприниматели?

1. Да.
2. Нет.

*Наталья Геннадьевна КОПАСОВСКАЯ, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Коммерция» Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского;
Татьяна Олеговна ПОДОЛЬСКАЯ, ассистент кафедры «Коммерция» Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского.*

3. Что вас привлекает в создании своего предприятия?**Можете указать более одного ответа.**

- | | |
|---------------------------------------|---|
| 1. Не надо работать на «чужого дядю». | 4. Это дает ощущения самостоятельности. |
| 2. Мне это интересно. | 5. Другое (укажите). |
| 3. Это престижно. | |

4. Что вас останавливает от создания собственного предприятия?**Можете указать более одного ответа.**

- | | |
|------------------------------------|---------------------------------|
| 1. Большая ответственность. | 4. Нет уверенности в себе. |
| 2. Нет желания так много работать. | 5. Боюсь проблем с кредиторами. |
| 3. Отсутствие стартового капитала. | 6. Другое (укажите). |

5. Насколько важны для начинающего предпринимателя:

- | | |
|-------------------------------|---------------------------------------|
| 1. Образование. | 5. Связи. |
| 2. Опыт работы. | 6. Наличие команды. |
| 3. Стартовый капитал. | 7. Информация о программах поддержки. |
| 4. Предпринимательская жилка. | |

Проранжируйте варианты (самый важный — 1, самый неважный — 7).**6. Какое образование, должно быть у предпринимателя?**

- | | |
|---------------------------|-------------------------|
| 1. Высшее (Магистратура). | 3. Среднее специальное. |
| 2. Высшее (Бакалавр). | 4. Другое. |

7. Какая специальность нужна современному предпринимателю?

- | | |
|---------------|------------------------------------|
| 1. Экономист. | 3. В зависимости от сферы бизнеса. |
| 2. Юрист. | 4. Другое. |

8. Ваш пол:

1. Мужской. 2. Женский.

9. Ваш опыт работы:

- | | |
|--|-----------------------------|
| 1. Нет, не работал и не работаю. | 3. Имел (имею) свой бизнес. |
| 2. Работал (работаю) наемным работником. | |

10. Если в 9 пункте вы выбрали ответы 2 или 3, то каков опыт вашей работы?

- | | |
|----------------------|-----------------|
| 1. Менее года. | 3. Более 2 лет. |
| 2. От года до 2 лет. | |

Согласно полученным результатам, опыт работы имеется у 53 % опрошенных. Из них 64,7 % работают менее одного года. Это вполне ожидаемый результат, учитывая возраст участников опроса. Лишь немногие указали на стаж работы длительностью более одного года или более двух лет (рис. 1). Хотя работают студенты преимущественно по найму, 4 % все же отметили, что имеют собственное дело. Следовательно, опыт работы у будущих специалистов есть, но весьма ограниченный. Преимущественно, это опыт работы служащих, подчиненных.

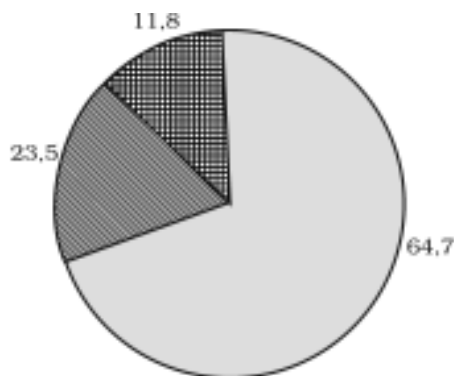


Рис. 1. Опыт работы опрошиваемых, %: □ — менее одного года; ▨ — от одного года до двух лет; ▩ — более двух лет

В целом, опрошенные демонстрируют активность, уверенность в себе, стремление к независимости. Отвечая на вопрос «Что останавливает вас от создания собственного предприятия?», лишь 2,9 % выбрали вариант «Нет желания так много работать». Как показано на рис. 2, молодые люди не слишком боятся ответственности, связанной с владением собственным бизнесом (лишь 10,68 % ответов), а также долговой ответственности, проблем с кредиторами и банками в случае убыточности предприятия (лишь 12,6 % ответов).

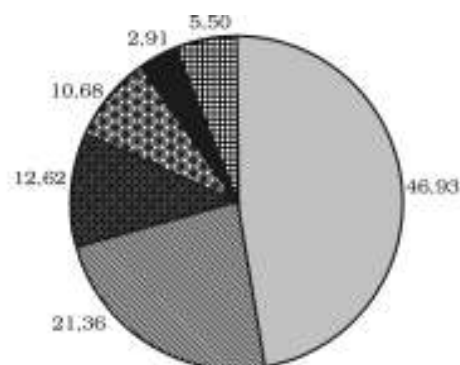


Рис. 2. Ответы на вопрос «Что останавливает вас от создания собственного предприятия?», %: □ — отсутствие стартового капитала; ▨ — неуверенность в себе; ■ — проблемы с кредиторами; ▩ — высокая ответственность; ▤ — нежелание много работать; ▧ — другое

Около 21 % респондентов не уверены в своих силах и предпринимательских талантах. Но это также означает, что 79 % опрошенных полагают — при необходимости все они вполне смогут руководить собственным бизнесом.

Среди факторов, привлекающих молодых людей к созданию собственного предприятия, основной (40 %) — независимость и самостоятельность, возможность работы на себя (рис. 3).

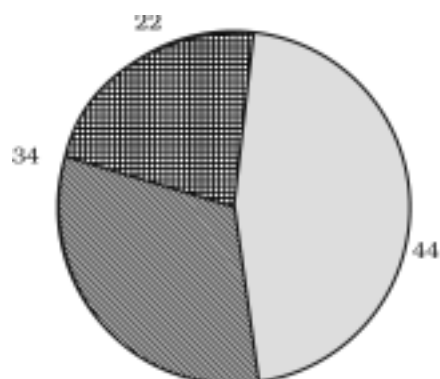


Рис. 3. Факторы, привлекающие к предпринимательству, %: □ — самостоятельно; ▨ — интересно; ▩ — престижно

Большую активность в стремлении к предпринимательству проявляют мужчины. Среди них 57 % назвали предпринимательство своим призванием. У девушек такой ответ встречается лишь в 28 % случаев. Большинство из них готовы заниматься предпринимательством в том случае, если не найдут иной устраивающей их работы (66 %).

Интерес к предпринимательству чаще проявляют те студенты, чьи родители уже имеют самостоятельный бизнес. Из них 43,8 % говорят о предпринимательстве как о призвании. Студенты, чьи родители работают по найму, называют предпринимательство призванием лишь в 27,3 % случаев. Дети предпринимателей гораздо чаще указывают на то, что предпринимательство — это не только независимая, интересная, но и престижная работа (18,7 %). Дети служащих упоминают о престижности профессии лишь в 3,8 % случаев.

Опыт работы студентов не оказывает существенного влияния на стремление заняться бизнесом. Как работающие, так и неработающие участники опроса говорят о желании заняться именно предпринимательством в

33 % случаев. Очевидно для того, чтобы фактор «опыт работы» значимо влиял на результаты, опрашиваемым необходимо иметь больший стаж, рассматривать свою работу как постоянную и считать ее основным источником материального благополучия семьи.

Итак, студенты-экономисты в основном позитивно настроены по отношению к предпринимательству, многие из них хотели бы начать собственное дело. Основная, по их мнению, причина, которая не дает молодым реализоваться в сфере предпринимательства прямо сейчас, заключается в отсутствии стартового капитала. Такого мнения придерживаются 46,92 % опрошенных.

Помимо стартового капитала студенты указали и другие составляющие успешного предпринимательства. В убывающем порядке эти компоненты располагаются так: 1) стартовый капитал; 2) предпринимательская жилка; 3) опыт работы; 4) связи. Студенты не придают большого значения таким вещам, как наличие команды, информация о программах поддержки предпринимательства, образование.

В отношении образования следует отметить еще один аспект. Бытует мнение, что для экономиста, желающего продолжить и расширить образование, логичнее всего получить дополнительно квалификацию юриста, пройти курсы подготовки по какой-либо узкой экономической проблеме (например, курсы бухгалтеров или аудиторов), совершенствовать знания языков. Все это справедливо, если речь идет об экономисте-служащем, стремящемся сделать карьеру в компании.

В отношении же предпринимателей опрошенные все чаще (48,9 %) подчеркивают необходимость образования, соответствующего той сфере, в которой человек собирается начать свой бизнес (техническое, медицинское, педагогическое, иное). К сожалению, студенты не рассматривают возможность того, что предприниматель в течение трудовой деятельности может неоднократно менять сферу бизнеса в зависимости от меняющейся конъюнктуры рынка. При этом он остается управленцем, нуждающимся в экономических, управленческих знаниях и умениях.

С чем связана такая расстановка ценностей опрошенными? Во-первых, в беседах со студентами после проведения опроса неоднократно возникал мотив, что стремление заняться бизнесом — это перспектива, причем весьма отдаленная. Молодые люди в большинстве своем не исключают занятия бизнесом, более того, стремятся к нему, видят в нем много привлекательного. Но при этом считают, что на текущем этапе они — не вполне подходящий материал для предпринимательства. И рассуждая о том, что необходимо предпринимателю, они, прежде всего, указывают на очевидные, лежащие на поверхности составляющие успеха: «деньги — особенности характера — опыт».

Авторам статьи приходилось также работать с группами молодых людей того же возраста или немногим старше (до 24—26 лет), большинство из которых не имели экономического образования, но находились в поисках финансирования собственных инновационных проектов (краткосрочные курсы для молодых начинающих предпринимателей на базе Нижегородского научно-информационного центра). В такой аудитории слушатели гораздо больше внимания уделяли информации о программах поддержки предпринимателей, понимая, что отсутствующий стартовый капитал можно найти, если применить активную и эффективную стратегию поиска.

Поскольку поиск денежных средств по программам поддержки предпринимательства неизбежно предполагает составление бизнес-плана, то и отсутствие базового экономического образования также остро ощущалось теми, кто реально собирался заняться бизнесом в самом ближайшем времени.

У студентов дневной формы обучения цепочка «стартовый капитал — программа поддержки бизнеса — бизнес-план — экономическое образование» не выстраивается по той причине, что о предпринимательстве они думают преимущественно как об отдаленной перспективе. Уже получив некоторые теорети-

ческие знания, они остро ощущают нехватку опыта работы, что естественно в их возрасте, и высоко ценят именно этот отсутствующий у них компонент.

Итак, задача состоит не только в том, чтобы повысить заинтересованность студентов в стремлении к предпринимательству. Их отношение к данному вопросу уже можно считать вполне позитивным. Но для того, чтобы позитивная настроенность превратилась в конкретное желание заняться бизнесом, следует как можно ближе познакомить студентов с реалиями жизни предпринимателя, насколько это возможно в рамках учебного процесса.

Какие конкретные действия в этом направлении может предпринять вуз? Прежде всего обеспечить возможность общения студентов и бизнесменов-практиков, показать, что предпринимательство — вполне достижимая цель.

Так, в Нижегородском государственном университете уже много лет (с 2004 г.) существует программа «Выпускники университета. Ступени карьеры». В рамках этой программы регулярно проводятся встречи нынешних студентов с выпускниками разных лет, добившимися значительных успехов в профессиональной деятельности, в том числе с основателями и руководителями известных в городе коммерческих предприятий. Среди задач, решаемых программой «Ступени карьеры», — «развитие профессионального самосознания студентов и их ранняя профессиональная ориентация» [3].

Другой возможный путь — привлечение специалистов-практиков к участию в учебном процессе. Само по себе это довольно распространенное явление. Но на финансовом факультете Нижегородского университета, по крайней мере, три выпускающие кафедры возглавляются руководителями крупнейших региональных экономических структур (Главное Управление ЦБ РФ по Нижегородской области, Управление Федеральной налоговой службы по Нижегородской области), в том числе коммерческих (Нижегородский филиал Страховой группы «СОГАЗ»). Помимо прочего, это облегчает студентам поиск удачного места практики, где они смогут «изнутри» ознакомиться с такими проблемами малого и среднего бизнеса, как взаимоотношения с кредитными организациями, налоговыми службами, страховыми компаниями.

Для слушателей программы МВА Нижегородский университет совместно с университетами США с 1992 г. организует краткосрочные (до двух недель) стажировки, одна из основных задач которых — посещение американских предприятий различных отраслей, беседы и встречи с бизнесменами. Ответные визиты представителей американских университетов также всегда включают знакомство с деятельностью коммерческих организаций Нижегородской области.

Следует, учитывая подобную практику, обратить внимание на такое сравнительно недавно возникшее направление, как секондмент. Обычно секондмент предполагает обмен сотрудниками между подразделениями одной компании или, что более интересно, между различными компаниями. Разумеется, компании, совершившие обмен, не могут являться прямыми конкурентами. Либо они работают на разных географических рынках, либо занимаются разными сферами деятельности.

Известна практика секондмента между компаниями «Proctor and Gamble» и «Google». В ходе взаимного обмена информацией оба предприятия получают некие выгоды и толчок к развитию. Обоюдно выгодной для них стала рекламная кампания продукции Proctor and Gamble в сети Интернет.

Аналогичную процедуру может организовать учебное заведение и для своих студентов. Работающие студенты одного вуза могут быть отправлены по программе секондмента на предприятия, представители которых обучаются в другом (скорее всего, зарубежном) вузе, имеющем с первым партнерские отношения.

Учебные заведения выступают в этом случае в качестве координатора программы. Компании, разделенные географически, могут не опасаться конкурентов. Учащиеся получают опыт ведения бизнеса в различных внешних условиях, что будет способствовать росту их уверенности в своих силах.

Организуя стажировку, вуз может оговаривать возможность посещения предприятий, участвующих в программе секондмента, некоторым количеством студентов, которые еще не имеют места и опыта работы.

Итак, для подготовки будущих предпринимателей важна не только теоретическая или даже практическая база. Не меньшее значение приобретает профессиоанальная ориентация, психологический настрой, придание уверенности в своих силах людям, которые только вступают на путь построения карьеры [4; 5].

Способствовать решению этой задачи могут, в том числе, и вузы, ведущие обучение по экономическим специальностям. Для этого есть немало традиционных приемов, которые следует использовать как можно интенсивнее (например, привлечение специалистов-практиков к учебному процессу). Однако перечень мер, предлагаемых для решения поставленной задачи, может существенно расширить и включить в него современные, мало используемые на данный момент подходы, например, секондмент при участии вуза в качестве координатора.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Поездка в Краснознаменск. 15 февраля 2011 // Президент России. Поездки [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/trips/10342>. — Дата доступа: 12.05. 2011 г.

2. Национальный экономический саммит «Молодежь и предпринимательство» // Портал-справочник для юридических лиц [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.befocus.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=1769. — Дата доступа: 25.05. 2011 г.

3. Региональный центр содействия трудоустройству выпускников ННГУ им. Н.И. Лобачевского // Нижегород. гос. ун-т им. Н.И. Лобачевского [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.unn.ru/jobinfo/index.php?page=about_us&id=4. — Дата доступа: 25.05. 2011 г.

4. Колинченко, И.А. Психология предпринимательства / И.А. Колинченко. — Ростов н/Д.: Феникс, 2010.

5. Соколова, М.И. Управление персоналом / М.И. Соколова, А.Г. Дементьева: учеб. — М.: ИНФРА-М: Магистр, 2011.

*Статья поступила
в редакцию 22.06. 2011 г.*

ЛЮ СЯОМЭЙ

РАЗВИТИЕ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КИТАЕ

Уровень развития малых и средних предприятий (МСП). Человеческая цивилизация начала развиваться на основе приобретения индивидом личной свободы и частной собственности — необходимого элемента этой свободы. Лауреат Нобелевской премии Ф.А. Хайек утверждал: «Появление... свободы индивидов или подгрупп преследовать свои особые цели в зависимости от имеющихся у них различных знаний и навыков стало возможным не только благодаря закреплению за отдельными лицами контроля над разнообразными средствами производства, но и благодаря еще одному установлению, практически неотделимому от первого: признанию законными испытанных способов передачи этого контроля» [1, 55]. Личная свобода и право индивидуализированной собственности содействовали формированию системы рыночных отношений в торговле между народами как наиболее ранней формы предпринимательства. С этого началось развитие малого бизнеса.

Лю Сяомэй, аспирантка кафедры международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета.

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□. □□□□□□□□□□.