

Д.В. ЯГОДИН

Подготовка предпринимательских кадров в России

Организация эффективной подготовки персонала для любого вида деятельности основывается, прежде всего, на исчерпывающей информации, во-первых, о самом виде деятельности, во-вторых, о тех требованиях, которые предъявляются к исполнителям.

Об особенностях предпринимательской деятельности имеется немало высказываний, которые отражены и в учебной и в нормативной литературе. Так, М.Г. Лапуста и др. [1. С. 4-27] приводят ретроспективный обзор научных позиций, начиная с XVIII в. Отмечается, что европейские исследователи выделяют в предпринимательстве самостоятельный, творческий характер работы предпринимателя. Б.М. Генкин [2. С. 134] свидетельствует о том, что в законодательстве ФРГ предпринимательство, наряду с живописью, архитектурой и другими подобными видами деятельности, объединено по источнику дохода в одну группу.

Гражданский кодекс РФ содержит определение предпринимательства, из которого следует, что эта деятельность связана, во-первых, самостоятельным и ответственным принятием решений. Во-вторых, ее целью является систематическое извлечение прибыли. И, в-третьих, прибыль (основа которой – труд и страховая концепция за риск) извлекается от:

- пользования имуществом;
- продажи товаров;
- выполнения работ;
- оказания услуг.

Перечисленные источники извлечения прибыли является способами создания благ, востребованность которых подтверждается их приобретением и потреблением. Таким образом, очевидно, что в данном случае предпринимательство понимается как направленная на извлечение прибыли хозяйственная деятельность.

Такому пониманию предпринимательства соответствуют и приведенные в [1] суждения Ж.Б. Сэя, П. Друкера, Й. Шумпетера и др. о том, что предпринимательство – это извлечение прибыли с помощью различных комбинаций ресурсов. Й. Шумпетер отмечает также важнейший признак предпринимательства – новаторство [3. С. 148-204]. Не противоречиво такому пониманию и собственное определение, приведенное в [1. С. 21].

Единодушным является и мнение о том, что предпринимательство связано с самостоятельным принятием ответственных хозяйственных решений, то есть речь идет о руководстве трудового коллектива (или персонала организации) или, в крайнем случае, индивидуального хозяйственного функционера (индивидуального предпринимателя).

Итак, для рассматриваемой проблемы подготовки предпринимателей важно понимать: их работа – эта работа первых хозяйственных руководителей. Из этого вытекает исключительная важность предпринимательской деятельности в рыночной экономике и решающая роль предпринимателей в эффективности функционирования всего хозяйства страны. Данная очень важная особенность предпринимательства, выраженная здесь в самом общем виде, накладывает особые требования к предпринимателям, к их профессиональной подготовке. Предприниматель обязан быть образованным и в технологии того производства, которым он руководит, и в вопросах маркетинга сбыта своей продукции и закупок исходных элементов – предметов и средств труда, и в руководстве работниками – персоналом своей организации. Но главное, что требуется от предпринимателя, рассчитывающего на успех, – это умение предпринимать оптимальные или, по крайней мере, приемлемые решения, обеспечивающие достижение поставленной цели в осуществляемой хозяйственной деятельности. Такие качества как необходимые предпринимателю называют все высказывающиеся на эту тему авторы. Всему этому можно научить. Но есть ещё одно свойство, необходимое предпринимателю, без которого весьма трудно добиться истинного успеха: вырасти до руководителя масштабного крупного производства, стать одним из лидеров экономики, определяющим «погоду» на хозяйственном горизонте своей страны и мира. Это – умение предвидеть тенденции развития, возможности достижения более высокого, чем уже достигнутый, уровня и ставить смелые, но реальные цели для своего дела. Такое умение, помимо природных данных, требует ещё большого опыта.

Действительно, если в качестве критерия профессионального предпринимательского успеха рассматривать масштабы возглавляемого производства, оцениваемые, например, по численности занятых, то уже к 80-м годам XX в., по данным [4. С. 9], можно определить, что в США из каждых 20 предпринимателей только один являлся руководителем фирмы численностью более 20 человек. О значении опыта в предпринимательском успехе можно судить и по тому, что по официальным данным, полученным Администрацией малого бизнеса США, федерального органа, отвечающего за поддержку данного сектора экономики [5. С. 24], на первом же году своего существования прекращают свою деятельность 25% возникающих фирм, а после 4 лет – 90%.

Известны и ещё более жесткие оценки перспектив в предпринимательстве: по мнению В.Ш. Каганова [6. С. 68], только 3-5% людей имеют склонности и способности к предпринимательству, а А.В. Васильев считает, что настоящими профессионалами в этом деле становится только 1% [6. С. 75].

Эти цифры подтверждают справедливость отмеченного уже отнесения предпринимательства к творческим профессиями: музыкальное или художественное образование получает довольно много одаренных людей,

а значительными личностями в мире искусства становятся единицы, которые получили так необходимый профессиональный опыт постановки перед собой больших целей и их достижения.

В развитых странах подготовка предпринимателей не ограничивается получением образования в области экономики и управления. Проблема приобретения предпринимательского опыта за более короткое время и с меньшими рисками неудач и неэффективно израсходованных ресурсов в случае неосуществленных первоначальных попыток решается с помощью разнообразных механизмов поддержки начинающих предпринимателей.

Наиболее показательным является пример государственной политики в области предпринимательства на начальной его стадии – на уровне малого бизнеса, проводимой правительством США, причем неизменно при всех президентах, начиная с Эйзенхауэра, который в 1953 г. создал федеральное ведомство – Администрацию малого бизнеса (АМБ). Основные задачи АМБ: финансовая поддержка малого бизнеса; государственные закупки; управленческое консультирование [4. С. 73]. Последнее направление со временем приобрело ведущую роль. Так, уже к 80-м гг. консультационные услуги малым фирмам оказывали 1860 учреждений, в 250 колледжах и университетах были введены специализированные курсы для руководителей этой сферы экономики [5. С. 100], а в следующем десятилетии осуществлялась программа, предусматривавшая создание центров развития малого бизнеса, охватившая в 1985 г. 39 штатов. Например, в штате Пенсильвания данная программа предопределила создание 10 таких центров на базе университетов и 3 при колледжах, где из 200 тыс. руководителей малых фирм обучение или консультации получили 22,5 тыс. человек [5. С. 101]. Согласно оценкам, в результате этого было создано 14,5 тыс. новых рабочих мест, а воспользовавшиеся услугами этих центров фирмы увеличили за 3 года свои прибыли на 46% [5. С. 102].

Об исключительной важности профессиональной предпринимательской подготовки говорит тот факт, что в качестве причины банкротства в 90-93% случаев является недостаточная квалификация управляющих [4. С. 123].

Весьма эффективным продолжением программы центров развития малого бизнеса стало появление так называемых инкубаторов малого бизнеса – организаций, цель деятельности которых заключается в создании условий для возникновения жизнеспособных малых предприятий. Достигается это двумя мерами: отбором жизнеспособных в перспективе проектов и созданием для отобранных проектов (возглавляемых предпринимателями) благоприятных условий на стадии становления предприятия для исключения негативных воздействий случайных неблагоприятных факторов, не зависящих от предпринимателя. Если в 1985 г. в мире действовало только семь десятков таких структур, то в 1992 г. – 470, а в 1996 г. – 1100, из которых 525 – в США. Такой бурный рост их числа не случаен: по данным «Coopers & Lybrand» [7. С. 31], из фирм,

созданных в бизнес – инкубаторах, в первые 5 лет терпят крах 14%, а в среднем – 80%.

Из вышеприведенного видно, какое важное значение придается «выращиванию» предпринимателей – ключевых фигур в современной социально ориентированной рыночной экономике в такой традиционно капиталистической стране, как США, где естественная предпринимательская среда, способствующая становлению предпринимателей-профессионалов, существует уже три сотни лет.

Понимая это, руководители «коммунистического» Китая начали рыночно ориентированные реформы в 70-х гг. XX в., постепенно расширяя возможности и самостоятельность негосударственных хозяйствующих субъектов при сохранении государственного сектора, хотя и малоэффективного, но создающего экономическую базу частному бизнесу, гарантирующему его жизнеспособность, эффективность, экономический рост. Так, уже в середине 90-х гг. XX в. число малых и средних предприятий (и, соответственно, их руководителей) превысило 10 млн. Этот сектор создавал 60% валовой промышленной продукции и обеспечивал такую же долю экспорта. Долговременная государственная программа предусматривает [8. С. 140-142]:

- профессиональную подготовку управленческих кадров для малого и среднего бизнеса;
- подготовку кадров преподавателей, отвечающих за подготовку персонала для малых и средних предприятий;
- создание центров подготовки кадров для малого и среднего бизнеса.

В настоящее время в Китае действует более 100 бизнес-инкубаторов, ориентированных на высокие технологии.

Что же происходит с подготовкой предпринимательских кадров в России? В настоящее время готовится огромное количество руководителей с высшим образованием: не иметь специальности «менеджер» для вуза считается чуть ли не дурным тоном. В 90-х гг. XX в. по стране прокатилась волна программ по созданию бизнес – инкубаторов. Достаточно вспомнить Морозовский проект, рассчитанный на создание десятков подобных структур во всех регионах. Не перегружая информацию цифрами, можно сразу перейти к оценке эффективности этих мероприятий, так как она крайне низка: масштабы развития малого предпринимательства не соответствуют требованиям современной экономики, а профессиональный уровень подавляющего большинства руководителей малых и средних предприятий не поднимается выше навыков в уходе от налогов и работе с «черным налом».

Можно выделить главные причины явно неудовлетворительного состояния подготовки предпринимательских кадров в России:

- Длительное, в течение нескольких десятков лет, отсутствие естественной здоровой предпринимательской среды.
- Недоучет длительности приобретения предпринимательского опыта, необходимого для истинного и стабильного успеха.

- Отсутствие (почти всегда) собственного опыта пребывания в предпринимательской среде у тех, кто непосредственно занят подготовкой предпринимательских кадров.

Неудача конкретного Морозовского проекта была предопределена ещё и его ориентацией на работу с контингентом безработных, очевидно, не самым подходящим для самостоятельного предпринимательства. Этим же объясняется неудача программы стимулирования самозанятости, осуществлявшаяся центрами занятости населения.

По нашему мнению, преодоление указанных причин, приведших к неудачам в организации подготовки предпринимательских кадров, является обязательным условием успеха. Это преодоление должно включать прежде всего как можно более массовый охват обучением основам предпринимательства всех возрастных групп населения, начиная со школьников, причем программы должны предусматривать не только изучение теории, но и значительный объем практики и строиться не на американских примерах и задачах, а на реальных ситуациях из современной российской экономики. Подтверждением такого взгляда является опыт города-наукограда Реутова, где поддержкой малого предпринимательства занимается целый ряд структур: торгово-промышленная палата, центр «Инициатива», центр «Бизнес-развитие» и др. В результате в малых предприятиях города работает треть всех занятых, что больше, чем в среднем по России [9. С. 94].

Другим ключевым направлением является, по нашему мнению, наличие постоянно действующих рабочих мест, индивидуальных или коллективных (бригадных, семейных), находящихся в постоянной готовности функционировать в качестве самостоятельных субъектов предпринимательства, располагающих для этого необходимыми снабженческо-сбытовыми связями. Цель использования таких рабочих мест – выполнять роль предпринимательских тренажеров.

Наконец, еще одна мера по преодолению указанных выше причин – введение значительных сроков профессиональной адаптации начинающих предпринимателей, в отдельных случаях до 10 и даже 15 лет.

В настоящее время, по крайней мере, в Ярославской области, имеются реальные возможности для продвижения в указанных направлениях. В подтверждение этому можно упомянуть о Президентской программе подготовки предпринимательских кадров со стажировкой за рубежом при экономическом факультете ЯрГУ им. Демидова, и не только это.

Во-первых, постоянно действующие рабочие места либо уже имеются в требуемом виде, либо находятся в высокой степени готовности к выполнению функций предпринимательских тренажеров в межшкольных учебных комбинатах. На базе этих рабочих мест необходимо активизировать работу со школьниками, делая упор на получение ими практических навыков предпринимательства. Помимо школьников на этих рабочих местах получают практические навыки студенты Ярославского государственного педагогического университета по специальности

«Педагог профессионального обучения (экономика и управление)» в рамках технологической, квалификационной и педагогической практик с получением квалификации «Менеджер малого предпринимательства» на уровне начального экономического (предпринимательского) образования. Тем самым решаются хотя бы частично проблемы предпринимательского навыка у преподавателей, а прошедшие обучение школьники будут формировать среду, более подготовленную для отбора и дальнейшего обучения предпринимательству.

Во-вторых, указанное дальнейшее обучение следует организовать с использованием так хорошо зарекомендовавшей себя на Западе формы бизнес – инкубаторов, но, разумеется, с учетом особенностей современной России. Этот учет должен проявиться, прежде всего, в следующем:

Целью деятельности бизнес – инкубаторов должно рассматриваться (по крайней мере, в ближайшие 10-15 лет) создание массы не столько успешных, сколько жизнеспособных фирм, располагающих определенным количеством рабочих мест, обеспечивающих заработок не ниже установленного уровня, например, среднего по области.

Период нахождения фирм в бизнес-инкубаторе не должен ограничиваться традиционным для Западе сроком в 1-3 года.

Необходимо предусматривать даже для уже вышедших из бизнес-инкубатора фирм период значительной – 5-10 лет – адаптации в форме «послепродажного» сопровождения.

Учитывая ограниченность бюджетных ресурсов и склонность чиновничества к их неэффективному использованию, бюджетное финансирование бизнес – инкубаторов допустимо только на начальной стадии их существования – до 5 лет. В дальнейшем – режим самофинансирования. Это возможно при условии оказания услуг находящимся в бизнес – инкубаторе фирмам в кредит с выплатой его после окончания их в нем пребывания. Для части фирм этот период должен быть не более 2-3 лет, в течение которых и потребуются бюджетные средства.

Другим вариантом финансирования бизнес-инкубатора может быть организация с этой целью кредитного потребительского кооператива теми людьми, которые всерьез хотят добиться успеха именно в качестве предпринимателей, окажутся психологически подготовленными для такого процесса самоорганизации, основанного на взаимном доверии и готовности к взаимопомощи, возможного, однако при наличии квалифицированных и добросовестных руководителей.

Эти возможности совершенствования подготовки предпринимателей вполне реализуемы и в других регионах России. Несомненно, найдутся и другие возможности. Их реализация значительно увеличит предпринимательский потенциал страны, создав систему подготовки профессионалов важнейшего для рыночной экономики профиля, которые обеспечат важнейшие слагаемые конкурентных преимуществ отечественной экономики на мировом рынке и создадут основу для так долго ожидаемого процветания народа России.

Библиографический список

1. Предпринимательство: Учебник / Под ред. М.Г. Лапусты. 3-е изд., испр. и доп. М., 2003. 534 с.
2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. 4-е изд., перераб. и доп. М., 2002. 416 с.
3. Й. Шумпетер. Теория экономического развития. М., 1982. 455 с.
4. Зяблук Н.Г. Государство и малый бизнес США. М.: Наука, 1987. 175 с.
5. Разумнова И.И. Мелкие фирмы в США: экономика и управление. М., 1989. 128 с.
6. Организация поддержки малого бизнеса / Под ред. В.Ш. Каганова М., 1995. 128 с.
7. Каганов В., Рыбин М. Сеть бизнес-инкубаторов: приоритетная программа // Предпринимательство в России. 1995. № 3-4, С. 30-35.
8. Фань Чуньюн. Государственная поддержка малых и средних предприятий в Китае // Вопросы экономики. 2002. № 7. С. 140-146.
9. А. Ходырев. Диагностика социальной ситуации в подмосковном городе-наукограде // Российский экономический журнал. 2006. № 3. С. 94-96.