

Демчук О.Н.

Магнитогорский государственный университет

ФОРМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ СОБСТВЕННИКОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Предпринимательские способности и активность рассматриваются как главный ресурс рыночной экономики. Необходимы своевременное выявление лиц с нужными исходными личностными качествами и организация масштабной профессиональной подготовки предпринимателей в высшей школе. Раскрыты основные формы подготовки, повышения квалификации и переподготовки предпринимателей в России и за рубежом.

Предпринимательские способности и активность представляют собой главный ресурс рыночной экономики. Это – особый, специфический ресурс, играющий системообразующую, «цементирующую» роль в обществе. *Наличие социально-психологических и институциональных условий для развития предпринимательских способностей и активности позволяет обеспечить эффективное использование всех остальных видов производственных ресурсов: земли и природных богатств, ресурсов наемного труда, капитала и знаний.*

На ранних стадиях развития рыночного хозяйства основоположники марксизма недооценили адаптивные возможности системы частного предпринимательства, предрекая «с железной необходимостью» неизбежность гибели этой якобы паразитической системы. В действительности изжил себя в конце концов не капитализм, а его обветшавшая прежняя форма – монополия.

Стремясь к полному и безраздельному господству, монополия ограничивала и уничтожала свободную конкуренцию, убивая тем самым «живую душу» предпринимательских способностей и активности. Но долго так продолжаться не могло. На смену сверхконцентрации производства, господству транснациональных компаний и гипертрофированию глобализации приходит *иная парадигма – сетевая экономика, основанная на субконтрактационной системе, инновационном прогрессе и бурном развитии малого бизнеса.*

Малый бизнес (далее МБ) *переживает ныне своеобразный ренессанс.* Все большее число людей вовлекается в него, начиная с собственного небольшого дела. Если в 1950-е гг. в США ежегодно регистрировалось в среднем примерно 130 тыс. малых фирм, в

1960-е – 220 тыс., в 1970-е – 350 тыс., то с 1980-х гг. ежегодно возникает в среднем до 600 тыс. таких фирм. В результате общее число малых фирм на сегодня достигло в этой стране 14 млн., тогда как в России – лишь 953 тыс., т. е. почти в 15 раз меньше, чем в США (рассчитано по [1]).

Эта ситуация объясняется действием по меньшей мере трех факторов.

Во-первых, инновационным фактором как результатом НТП, в ходе которого была создана весьма производительная и одновременно достаточно миниатюрная техника. Повысилась роль информатизации общества и всех сфер деятельности, возросла значимость информационных услуг, которые могут предоставляться целыми коллективами или предпринимателями, работающими индивидуально с персональным компьютером, в ряде случаев на дому.

Второй фактор связан с усложнением индивидуальных и общественных потребностей людей. Потребности современного общества настолько многообразны, что только малое предпринимательство с его гибкостью и быстрым реагированием способно более или менее успешно удовлетворять стремительно растущие и все более усложняющиеся потребности.

Третий фактор расцвета предпринимательства (особенно малых его форм) в XXI веке – фактор политический. Так, рост предпринимательства в США и других странах со зрелыми формами рыночной экономики свидетельствует о том, что старый корпоративный капитализм постепенно превращается в общество с большей степенью экономической свободы, чем ранее. Свобода в принятии решений и их реализации – это необходимое условие как для процветания мало-

го предпринимательства, так и для укрепления социальной базы и институциональных основ самого государства. Экономическая свобода, разумеется, должна быть сопряжена с полной ответственностью хозяйствующих субъектов за результаты собственной деятельности.

Возвращаясь к субконтрактации, следует подчеркнуть, что она представляет собой такую форму организации производства, которая рассчитана на использование широкой сети поставщиков. Классическое понимание процесса субконтрактации в базовых отраслях экономики подразумевает наличие головного предприятия – «контрактора» и множества малых и средних предприятий – «субконтракторов».

В результате создания субконтракционной системы предприятие-контрактор избавляется от всех нестратегических производств и заказывает необходимые комплектующие изделия многочисленным предприятиям-субконтракторам (иногда тысячам и даже десяткам тысяч). Например, шведская фирма «SAAB», являющаяся одной из крупнейших в мире по производству авиационных двигателей, заключает контрактные отношения с более чем 4500 малыми предприятиями, которые изготавливают различные детали и осуществляют промежуточную сборку. Японский гигант – компания «Toyota» производит только одну четверть стоимости автомашины, остальную часть – ее субподрядчики, в числе которых более 47 300 фирм.

Широкомасштабное использование механизма субконтрактации полезно крупному предприятию тем, что субконтрактация дает ему возможность сконцентрировать ресурсы и усилия на участках, определяющих конкурентоспособность продукции и предприятия в целом. Применяя рассматриваемый механизм, головное предприятие-контрактор быстро обновляет модельный ряд, и не отягощенная непроизводительными издержками конечная продукция становится конкурентоспособной. Именно использование механизма субконтрактации является одной из причин быстрого и устойчивого экономического роста промышленно развитых и новых индустриальных стран.

Субконтракторы (малые и средние предприятия) специализируются на выполнении ограниченного числа производственных процессов и стремятся соответствовать высоким требованиям, предъявляемым к качеству продукции, соблюдению условий согласованного графика поставок. Обе стороны процесса заинтересованы друг в друге: контрактору нужны стабильные поставки, субконтракторам нужны долгосрочные заказы и постоянное сотрудничество.

Опыт стран со зрелой рыночной экономикой показывает, что предприятие-контрактор часто за свой счет проводит на предприятиях-субконтракторах внедрение и сертификацию системы управления качеством, предоставляет помещения и оборудование. Известны также примеры активного участия предприятий-контракторов в целевой подготовке специалистов для предприятий-субконтракторов, входящих в их «сеть».

Заметно сложнее ситуация с участием в подготовке предпринимателей для МБ. Крупный бизнес обычно относится к этой идее достаточно прохладно.

Между тем предпринимательские способности (способности людей к организации производства товаров и услуг в рыночном хозяйстве) требуют своевременного выявления и профессионального отбора лиц, которые обладают ими. *Сегодня надо вести речь о необходимости, целесообразности и возможности организации масштабной профессиональной подготовки предпринимателей в высшей школе. И прежде всего их профессиональной подготовки для сферы МБ, т. е. самой массовой когорты предпринимателей, основной части цементирующего общества «среднего класса».*

В контексте сказанного следует сказать о сущности и содержании предпринимательской деятельности. Й. Шумпетер справедливо полагал, что *основополагающей функцией предпринимателя является новаторство*, т. е. деятельность, основанная на новой комбинации факторов производства и социальных факторов с целью получения реальной экономической выгоды, в т. ч. и в виде увеличения прибыли [2]. На наш взгляд, *повседневное новаторство* особенно характерно для предпринимателей сферы МБ. Это обуслов-

лено высоким динамизмом каждодневных перемен во внешних и внутренних условиях функционирования малых форм предпринимательства, которые требуют оперативного реагирования на происходящие изменения.

Предпринимательская функция основывается на особой интеллектуально-психологической основе, к главным чертам которой могут быть отнесены:

1) ненасыщаемая энергия приобретательства, не связанная с чувством непосредственного удовлетворения от потребления благ и мотивированная желанием утвердить свое господство, влияние, успех как таковой (его показателем может быть, в частности, и прибыль);

2) изобретательный интеллект;

3) «чутье», т. е. восполнение интуицией неизбежного в новом деле недостатка необходимой информации;

4) сильная воля, способная преодолеть и инерцию собственного поведения, и сопротивление среды, позволяющая вести за собой других людей.

Предпринимательство вообще, в том числе и малое, может быть охарактеризовано как «созидательное разрушение». Для осуществления новых комбинаций факторов производства нужно разрушить старые, изъяв из них нужные для осуществления новшеств. В условиях рыночной конкуренции это можно сделать за счет свободных денежных средств, предоставляемых кредитом. Однако никакой кредит не приведет к экономическому развитию, если нет главного – динамичного предпринимателя-новатора, берущегося за осуществление новых комбинаций.

Итак, предприниматель сферы МБ – это не собственник капитала как таковой, не изобретатель, а тот, кто вводит новшества в экономическую реальность. Подобная инновационная деятельность предпринимателей и является двигателем экономического развития и социального прогресса. При этом предпринимательский ресурс обилие в той стране, где немало опытных и образованных людей, обладающих организаторским талантом, развита рыночная инфраструктура, имеет глубокие корни предпринимательская этика и культура, а в самом обществе преобла-

дает дух благожелательности к предпринимательству, понимания значимости его роли и места в укреплении государственности и институциональных основ экономики.

Однако, как было показано выше, Россия пока не относится к числу стран, обладающих значительным предпринимательским ресурсом в сфере МБ. В связи с этим основополагающим для судеб экономических реформ в нашей стране является адекватный ответ на следующие вопросы: каким способом можно и нужно многократно приумножить ряды «малых предпринимателей»? Надо ли идти прежним эмпирическим путем – доверить процесс взращивания предпринимательских талантов «житейским университетам» в виде суровой рыночной действительности? Но ведь это очень медленный путь, чреватый огромным количеством ошибок и потерь. Да и 15-летний отечественный опыт формирования сферы МБ методом проб и ошибок показал его невысокую эффективность. Ведь по меркам промышленно развитых стран (к которым, кстати, мы все же относимся) у нас должны функционировать 5 млн. малых предприятий, а в действительности их количество не превышает 1 млн.

Может быть, целесообразно не гоняться за «журавлем в небе», а не упустить «синичку из рук», т. е. всемерно развивать, расширять и совершенствовать разнообразные формы интенсивного обучения основам малого бизнеса и предпринимательского дела в целом?

Для обоснованного ответа на этот первостепенный вопрос необходимо выявить наличие у нас в настоящее время тех или иных форм профессиональной подготовки (повышения квалификации, переподготовки и т. п.) предпринимателей / менеджеров. Анализ показал, что *к основным формам подготовки, повышения квалификации и переподготовки предпринимателей (менеджеров и топ-менеджеров) в нашей стране могут быть отнесены:*

I. Бизнес-образование в виде бизнес-школ разного профиля.

II. Менеджмент-подготовка по специальным программам.

III. Стажировки менеджеров за рубежом.

1. Постановка бизнес-образования

Отечественное бизнес-образование в значительной мере представляет собой продукт адаптации западного бизнес-образования к специфике российской транзитивной экономики. Рассмотрение его «первоисточника» показывает, что бизнес-образованию в США, например, присущи следующие особенности (они охарактеризованы на основе исследования В. Ефремова) [3]:

– повсеместное присутствие факультетов, институтов, школ, колледжей бизнеса, менеджмента или делового администрирования;

– иерархичность американского бизнес-образования (наличие бакалаврского, магистерского и высшего магистерского уровней);

– образование устойчивой группы лидеров среди школ бизнеса, которая состоит из шести бизнес-школ: университета Пенсильвании, Нью-Йоркского университета, Массачусеттского технологического института, Индианского университета, университета штата Техас в Остине и университета Северной Каролины в Чапел-Хил (именно среди них разворачивается основная конкурентная борьба в сфере бизнес-образования в США);

– преобладание в сфере бизнес-образования наиболее «рыночной» страны западного мира, в которой рельефно представлены институты частной собственности, государственных вузов над частными вузами (количественное соотношение между ними составляет 58 к 42);

– перемещение центра ответственности за развитие конкурентных преимуществ учреждений бизнес-образования с федерального уровня на местный и институциональный;

– четкая дифференциация подготовки предпринимательских кадров (собственников бизнеса) от подготовки специалистов по менеджменту;

– организация параллельной подготовки специалистов для научно-педагогической деятельности и для практической работы (это объясняется высоким уровнем инновационности американской экономики);

– установлено, что базовую основу современного бизнес-образования обеспечивают следующие пять кафедр: бухгалтерского учета, финансов, маркетинга, общего менеджмента и международных программ.

Следует обратить особое внимание на тот факт, что у всех центров американского бизнес-образования отмечается наличие совершенно определенной стратегии развития, с которой они вошли в XXI век.

Например, в миссии университета Индианы содержится следующая целевая установка относительно образования в его бизнес-школе, которая занимает четвертую позицию в общенациональном рейтинге университетского бизнес-образования – сразу вслед за всемирно известным Массачусетским технологическим институтом (и его Слоуновской школой бизнеса): «Обучение в школе бизнеса университета Индианы нацелено на то, чтобы открыть двери в современный мир бизнеса и создать исключительные возможности для творческого развития. Оно приведет нашего выпускника не просто к получению им гарантированной работы и адекватного финансового вознаграждения. Оно обеспечит его знаниями и умениями, необходимыми в мире бизнеса» [3].

Рассмотрим более детально трансформацию западной модели в нашей стране на примере бизнес-школ при одном из лучших экономических вузов России – Финансовой академии при Правительстве РФ (далее – ФА). В ФА входит Институт делового администрирования и бизнеса (аналог бизнес-школы при западном университете). Здесь организовано обучение по следующим программам профессиональной переподготовки – с вручением диплома «Мастер делового администрирования» (МВА) в соответствии с полученными специализациями [4]:

○ МВА – Банковский менеджмент (1450 ч.);

○ МВА – Финансы (программа для топ-менеджеров и собственников – 1450 ч.);

○ Практическое управление финансами предприятий (программа для собственников и руководителей финансовых служб – 652 ч.);

○ Организация и технология управления бизнесом: международные стандарты (программа для собственников и коммерческих директоров – 652 ч.);

○ Президентская программа подготовки управленческих кадров для ведущих организаций народного хозяйства (1450 ч.).

В целом содержащаяся в программах обучения совокупность изучаемых слушателями

дисциплин обеспечивают приемлемый уровень переподготовки и повышения квалификации практикующихся менеджеров. Но анализируемому варианту бизнес-образования присущи следующие серьезные недостатки:

1. Ограниченность видов предоставляемых образовательных услуг – профессиональная подготовка кадров как таковая отсутствует вообще, спектр услуг ограничивается только переподготовкой и повышением квалификации.

2. Излишне укороченные сроки подготовки (от полугода до двух лет).

3. Отсутствие в большинстве случаев в образовательных бизнес-структурах собственных кафедр, специализирующихся на подготовке менеджеров, топ-менеджеров и собственников бизнеса.

4. Игнорирование в учебных планах дисциплин, раскрывающих особенности явлений и процессов, происходящих в ненаблюдаемой и неизмеряемой экономике (теневом и криминальном секторах).

5. «Объединенная» подготовка собственников бизнеса и менеджеров.

6. Отсутствие специальных программ по подготовке, переподготовке и повышению квалификации собственников малого бизнеса.

7. Отсутствие стратегии и взаимоувязки миссий разных видов бизнес-образования, бессистемный подход к развитию сферы переподготовки, подготовки и повышения квалификации менеджеров и собственников бизнеса.

В силу изложенных выше причин существующие подходы к бизнес-образованию в РФ характеризуются как малоэффективные. На развитие сферы МБ они не оказывают практически никакого воздействия.

II. Менеджмент-подготовка по специальным программам

Эта форма представляет собой исключительно форму повышения квалификации уже состоявшихся специалистов. Рассмотрим ее возможности опять-таки на примере ФА.

Учебно-методическими и организационными центрами повышения квалификации специалистов в ФА являются в первую очередь Институт повышения квалификации (ИПК), а также Институт делового администрирования и бизнеса.

На 2005 г. ИПК ФА предложил всем желающим по индивидуальным и коллективным заявкам следующую тематику бизнес-семинаров (объем программы обучения составляет от 8 до 72 ч.):

– финансовый менеджмент; налоги и налогообложение; бухгалтерский учет и отчетность; банки и банковское дело;

– вопросы бюджетных организаций; страхование; оценочная деятельность; экономический анализ и аудит; ценные бумаги и финансовый инжиниринг; государственное и муниципальное управление; антикризисное управление; информационные технологии; экономическая политика; международные валютно-кредитные отношения; финансовое право; корпоративное управление;

– психология управления; экономическая безопасность.

Определенными достоинствами предлагаемой тематики является достаточно широкий охват основных сторон финансово-хозяйственной деятельности организаций, предметность, конкретность и целенаправленность.

Вместе с тем преобладающей в настоящее время форме менеджмент-подготовки по специальным программам присущи следующие недостатки:

– отсутствие четкой ориентации на строго определенный круг слушателей (организаторы семинаров обычно не устанавливают для слушателей цензы образовательного и должностного уровней, стажа работы по специальности);

– чрезмерная пестрота объемов учебного материала (минимальный и максимальный объемы различаются в девять раз);

– практически полное отсутствие образовательных бизнес-проектов для желающих заняться малым бизнесом либо углубить и расширить объем имеющихся знаний в этой области.

В определенной степени эти недостатки смягчаются в процессе проведения семинаров-тренингов, организуемых Институтом делового администрирования и бизнеса ФА. В 2005 г. были предложены следующие семинары-тренинги: управление проектами, формирование системы проектного финансирования и современные финансовые инструменты.

К положительным сторонам семинаров-тренингов можно отнести: полноценный объем их проведения (каждый семинар рассчитан на 72 ч.); хорошее структурирование планов проведения семинаров; четкую ориентацию семинаров-тренингов на строго определенный круг слушателей (например, семинар по управлению проектами рассчитан на менеджеров, занимающихся разработкой и реализацией проектов).

Вместе с тем ныне отсутствует практика проведения семинаров-тренингов по управлению таким наиболее распространенным проектом, как проект создания и развития предприятий малого бизнеса. Кроме того, неявно подразумеваемая, якобы одинаковая приемлемость навыков и знаний, получаемых в процессе обучения, их универсальность как для менеджеров, так и для собственников бизнеса, скорее декларируется организаторами бизнес-семинаров и семинаров-тренингов, чем имеет место в действительности.

Отдельного комментария заслуживает образовательная программа по подготовке специалистов для малого бизнеса в объеме 72 ч. Однако хорошо известно, что слушателям, прошедшим обучение в объеме до 72 ч., выдается сертификат о повышении квалификации; в объеме 72-100 ч. – удостоверение государственного образца о повышении квалификации; в объеме свыше 100 ч. – свидетельство государственного образца о повышении квалификации. Поэтому 72-часовая программа не дает оснований идентифицировать ее как программу подготовки специалистов. Тем более что остальные 10 программ обучения на ИПК ФА характеризуются самими организаторами в качестве форм повышения квалификации разного уровня. Кроме того, форсированная «подготовка» специалистов для сферы малого бизнеса не решает весьма остро стоящую проблему организации полноценной подготовки собственников малого бизнеса.

III. Стажировка менеджеров за рубежом

Организация стажировок специалистов (в т. ч. за рубежом) для изучения передового опыта выполнения профессиональных задач проводится ИПК ФА по заявкам юридических и физических лиц. Стажировка может быть самостоятельным видом профессионального дополнительного образования, а также одним из разделов учебного плана профессиональной переподготовки и повышения квалификации специалистов. Продолжительность стажировки устанавливается ИПК исходя из целей стажировки и по согласованию с организацией, где она проводится.

Здесь неприятие вызывает трактовка стажировки как самостоятельного вида профессионального дополнительного образования. Известно, что профессиональное образование – это подготовленность человека к определенному виду трудовой деятельности, подтвержденная аттестатом или дипломом об окончании соответствующего учебного заведения [5]. Местами же стажировки специалиста являются фирмы или компании, которые не являются учебным заведением. Поэтому при всей полезности такого рода стажировок они не дают (да и не могут дать) системного образования. Для получения такого образования требуется обучение в специальном учебном заведении.

Подводя итог рассмотрению поставленного в статье вопроса, можно сказать следующее: профессиональная подготовка будущих предпринимателей в высшей школе нужна, возможна и целесообразна. Ее целесообразно организовать в крупных авторитетных университетах (общефедерального и регионального уровней), что позволит придать этой подготовке действительно массовый характер. Миллионы новых талантливых предпринимателей не могут появиться ниоткуда – их можно и следует обучать системно и качественно.

Список использованной литературы:

1. Россия в цифрах. 2005: Крат. стат. сб. / Росстат – М., 2005. – С. 166.
2. Шумпетер Й.А. История экономического анализа: Пер. с англ. – М.: Изд-во «Экономическая школа», 2004. – 494 с.
3. Ефремов В.С. Стратегия американских школ бизнеса на рубеже 21-го века. – <http://www.cfin.ru/press/management/05.07.2002.shtml>.
4. Финансовая Академия при Правительстве Российской Федерации: http://www.fa.ru/i_deladm.
5. Глоссарий.ру: экономические и финансовые словари.