

# Создание информационного поля для развития предпринимательских компетенций студентов техникума



**КОНОНЕНКО**  
**Тамара Борисовна,**  
руководитель Центра развития карьеры Костромского энергетического техникума им. Ф. В. Чижова, Кострома



**ИЛЬИНА**  
**Елена Васильевна,**  
преподаватель Костромского энергетического техникума им. Ф. В. Чижова, Кострома

**Начать собственный бизнес — дело непростое, особенно если ты молод и неопытен. Существует масса мифов, которые мешают начать свое дело. Например, «нужны связи». Или «у меня нет достаточно денег». Или «бюрократия мешает бизнесу». Мы предлагаем студентам и выпускникам техникума избавиться от этих стереотипов и реализовать свои амбиции и способности в предпринимательстве.**

**П**роблема создания информационного поля является одной из центральных в подготовке выпускников техникума к предпринимательской деятельности. Создание информационного поля должно стать систематическим, регламентированным процессом, планируемым и заложенным в систему подготовки молодежи к деятельности в бизнес-среде.

Основными направлениями создания информационного поля, на наш взгляд, являются:

- *образовательное* (проведение курсов, тренингов, участие в работе «круглых столов», конференций, встреч, методическая помощь в оценке конкурентоспособности бизнес-идей и разработке бизнес-планов);

- *консультационное* (экономическое и психологическое консультирование, помощь в разработке стратегии и тактики организации собственного дела)

- *аналитическое* (анализ социологических опросов, замеров общественного мнения, изменений в законодательной базе и публикаций в СМИ о молодежном предпринимательстве).

В качестве основных компетенций в области предпринимательства мы рассматриваем: умение эффективно мыслить, коммуникационные навыки (умение вести переговоры), навыки управления проектами, разработка бизнес-планов, рекламных стратегий, продвижение бизнес-идей. И это далеко не все компетенции, которыми должны овладеть молодые предприниматели. Проблема еще и в том, что предпринимательские компетенции не входят

в базовые программы и остаются за рамками традиционного образования.

## Методология

Методологической основой для создания информационного поля нами выбран *деятельностный подход*. С. Л. Рубинштейн обозначал свой вариант деятельностного подхода следующим образом: «Субъект в своих деяниях не только обнаруживается и проявляется; он в них создается и определяется» [2]. Структурные единицы деятельности подвижны. Так, то, что еще вчера было действительным, сегодня может перерасти в самостоятельную деятельность. Такое явление А. Н. Леонтьев назвал «сдвигом мотива на цель» [1]. Мотивация деятельности и целеполагание определяют основу создания информационного поля.

В качестве теоретической основы нами выбрано изучение профиля предпринимательских компетенций через поведенческие индикаторы. В практическом плане использован опыт организации мероприятий в данном направлении.

## Исследование

В рамках данной работы нами проведено практическое исследование заинтересованности и готовности студентов к организации собственного бизнеса. По результатам опроса 43% студентов изъявили желание заниматься собственным делом (рис. 1). Это та самая целевая аудитория, которой необходима помощь в начале собственного бизнеса.

Следует отметить, что студенты, желающие начать свое дело и развивать предпринимательские компетенции, осознают проблемы, с кото-

**Проблема еще и в том, что предпринимательские компетенции не входят в базовые программы и остаются за рамками традиционного образования.**

рыми им придется столкнуться на пути к бизнес-успеху. Среди трудностей «входа» в бизнес студенты указывают прежде всего на отсутствие стартового капитала (87 человек), отсутствие необходимых знаний (58 человек), возникновение бюрократических преград в организации предпринимательской деятельности (43 человека), недостаточность информации о программах поддержки предпринимателей (42 человека) и т. д. (рис. 2).

Формирование готовности к предпринимательской деятельности, на наш взгляд, строится на детальном анализе ключевых проблем и поиске путей их решения.

## Центр карьеры

Центр развития карьеры Костромского энергетического техникума несколько лет работает в этом направлении. Студенты участвуют в работе «круглых столов». Это площадка для общения студентов выпускных курсов, работодателей, социальных партнеров, предпринимателей Костромской области. Существует проект «Успех профессионального старта» для студентов. Он формирует базовые умения лидера, мотивацию, усиление веры в себя, ответственность, умение работать в команде.

Для эффективной работы по созданию информационного поля по развитию предпринимательских способностей студентов техникума создан и поддерживается сайт «Студенту КЭТ — будущему предпринимателю». На страницах сайта можно найти рекомендации по составлению бизнес-плана, скачать рабочую тетрадь по бизнес-планированию, заполнив которую студент может написать собственный бизнес-план.

Идеи для будущего бизнеса можно «подсмотреть» в разделе «Бизнес-идеи». Все идеи не требуют большого стартового капитала и вполне реализуемы в Костроме. Поиском бизнес-идей на просторах Интернета занимались студенты старших курсов, которые и сами после окончания техникума хотели бы открыть собственное дело.

Тому, кто решил начать свое дело, прежде всего необходимо определить, станет ли он индивидуальным предпринимателем или создаст

свою фирму. В разделе «В помощь начинающему предпринимателю» можно узнать все плюсы и минусы индивидуального предпринимательства, пройдя по соответствующей ссылке, зарегистрировать ИП на сайте Федеральной налоговой службы или ознакомиться с порядком регистрации Общества с ограниченной ответственностью.

Налоговый калькулятор и ссылки на соответствующие статьи Налогового кодекса РФ позволяют правильно выбрать систему налогообложения для будущего предприятия и рассчитать налоги и чистую прибыль при различных системах налогообложения.

Преимущества малого предпринимательства, к которому мы готовим ориентированных на бизнес студентов, известны: это быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования; большая независимость; гибкость и оперативность в принятии решений; относительно невысокие расходы при осуществлении деятельности, особенно затраты на управление; возможность для реализации собственных идей, своих способностей; относительно низкая цена входа на рынок и высокая оборачиваемость собственного капитала и др.

Большинство неудач малых фирм связано с менеджерской неопытностью или профессиональной некомпетентностью собственников малых предприятий. Оказание помощи студентам и выпускникам техникума, желающим стать предпринимателями и создать свой собственный бизнес, является главной задачей Центра развития карьеры.

### Литература

1. Леонтьев А. Н. Деятельность, сознание, личность. М.: Политиздат, 1975. 304 с.

2. Рубинштейн С. Л. Принцип творческой самодетальности / Рубинштейн С. Л. Избранные философско-психологические труды. Основы онтологии, логики и психологии. М.: Наука, 1997. 463 с.

**Субъект в своих деяниях не только обнаруживается и проявляется; он в них создается и определяется (С. Л. Рубинштейн).**

**Среди трудностей «входа» в бизнес студенты указывают прежде всего на отсутствие стартового капитала.**

**Большинство неудач малых фирм связано с менеджерской неопытностью или профессиональной некомпетентностью собственников малых предприятий.**

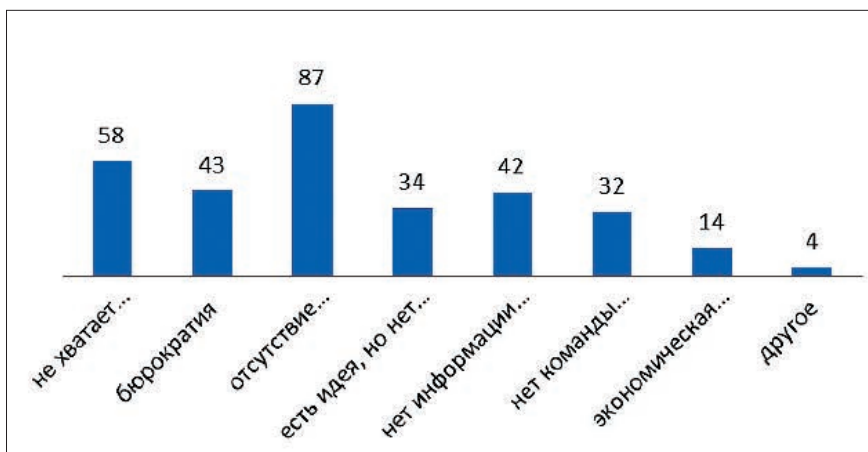


Рис. 1. Стоит ли заниматься собственным бизнесом?

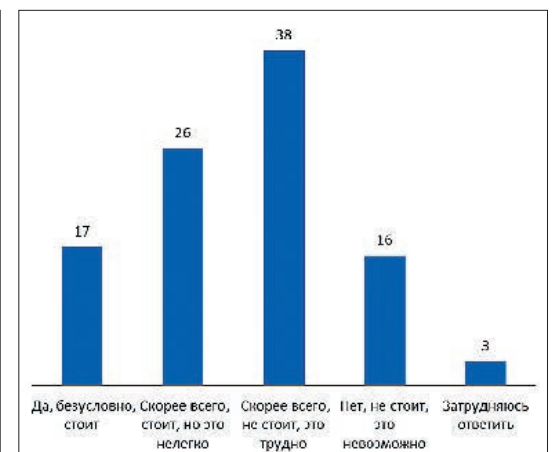


Рис. 2. Проблемы вхождения в бизнес с точки зрения студентов