(cc) BY

Прихач Александр Юрьевич
д-р экон. наук, профессор
Северо-Западный институт управления (филиал)
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
г. Санкт-Петербург

ОБУЧЕНИЕ ОСНОВАМ БИЗНЕСА

Аннотация*: в статье раскрываются особенности и специфика обучения предпринимательству, отмечается его сложный комплексный характер, освещается опыт использования в процессе обучения бизнесменов-практиков на основе реальной реализации образовательной программы в 2019–2020 годах.*

Ключевые слова*: переподготовка, дополнительное образование, обучение бизнесу, бизнесмены-преподаватели.*

Обучение бизнесу относится к довольно специфическим образовательным программам. С одной стороны, такие знания являются достаточно востребованными в настоящее время, с другой, они закладывают потенциал, который может оказаться не столько задействованным работодателями, сколько будет реализовываться в будущем самим обучающимся, то есть упор делается на персональную активность в сфере предпринимательства. При этом, необходимо учитывать, что качествами, необходимыми успешному бизнесмену, обладают не более 5–8% от общего числа людей. Принимая это во внимание, можно сказать, что предпочтительнее было бы иметь слушателями людей, осознающих свой выбор и сложность стоящих задач. Потому что «предпринимательство, бизнес – инициативная, самостоятельная, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельность граждан, физических и юридических лиц, направленная на систематическое получение дохода…» [2, с. 325]. Это могут быть как молодые серьезные люди, так и те, кто уже имеет определенный опыт работы и серьезное образование, желательно высшее.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Такая образовательная программа может иметь форму переподготовки, чтобы быть привлекательной для последней категории слушателей. В ней должен освещаться целый спектр образовательных направлений – экономических, юридических, управленческих. Представляется, что предполагаемый объем лучше предусмотреть больше необходимого минимума в 250 часов, что позволило бы дать некоторые дисциплины более развернуто. «К системе бизнес-образования возрастают требования как количественного, так и качественного плана» [1, с. 60] – утверждают специалисты.

По опыту реализации слушателям программы «Основы организации личного бизнеса» в течение двух лет, в 2019–2020 годах, можно утверждать, что направления, которые должны быть представлены обязательно, это: бизнес-планирование, правовое обеспечение бизнеса, экономика бизнеса, проведение деловых переговоров, организация бизнес-процессов, управление коммерческой организацией. Данными дисциплинами перечень далеко не исчерпывается, и в зависимости от специфики и сфер будущей деятельности можно также дополнительно учесть более конкретное рассмотрение некоторых аспектов и областей знаний, выражающихся в следующем: маркетинг и реклама, управление затратами, управление конкурентоспособностью, логистика и складской товарооборот, мотивация и оплата труда сотрудников.

Особенно продуктивным представляется использование в процессе обучения бизнесменов-практиков, которые имеют, или имели в прошлом, собственный бизнес. Некоторые из них достаточно охотно идут навстречу предложениям принять участие в образовательном механизме, если позволяет наличие времени. Это объясняется несколькими моментами: желанием заявить о себе в новой среде – определенная персональная презентация, попробовать свои силы в новой сфере деятельности, намерением разнообразить свой рабочий функционал, иногда, – присмотреть возможных потенциальных работников для себя.

Большинство из них не имеет, как правило, опыта преподавания, но их сильные стороны – в другом. Имея за плечами коммерческий опыт, они зачастую освещают реальные случаи из практики, описывают различные ситуации с

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

позиции собственного видения, используют специфический характер подачи информации. Все это разнообразит образовательный процесс, зачастую уводя его из академической в практическую плоскость. Кроме этого, многие их них предпочитают непосредственное общение, что обеспечивает актуальную «обратную связь» от слушателей.

Может показаться странным, но некоторым практикам не хватало предусмотренных часов, поэтому была даже предусмотрена некоторая модификация учебного плана, где за счет большей компактности некоторых занятий было выделено дополнительное время, как например, для такого важного предмета, в режиме тренингов, как проведение деловых переговоров. В ходе занятий преподаватель, крупный бизнесмен в прошлом, а ныне консультант, опираясь на свой опыт, с использованием показательных примеров, знакомил с методами и действиями, которые могут способствовать достижению успеха. У некоторых слушателей закрепление подобных способностей и навыков происходило через определенную «ломку», психологическое преодоление, выработку уверенности в себе.

Учитывая современную ситуацию, переход на дистантное обучение будет иметь как плюсы, так и минусы. С одной стороны – это возможное расширение аудитории, с другой – затруднение непосредственного общения, осложнение коммуникаций, снижение оперативности в подаче информации и получения отклика.

Список литературы

1. Зайцева А.С. Модель формирования предпринимательских компетенций / А.С. Зайцева, А.М. Асалиев // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2019. – Т. 9. – №2(1). – С. 57–65.

2. Райсберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райсберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 6-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 512 с.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)