

*Р. Д. Алчанова*

## **КАДРОВАЯ ИНФРАСТРУКТУРА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН**

*Работа представлена кафедрой экономики  
Уфимской государственной академии экономики и сервиса.  
Научный руководитель – доктор экономических наук, профессор Н. З. Солодилова*

*В работе на примере Республики Башкортостан рассмотрены основные проблемы кадрового обеспечения субъектов малого и среднего бизнеса, представлены направления совершенствования действующей инфраструктуры кадрового обеспечения предпринимательства.*

**Ключевые слова:** *дефицит кадров, предприниматель, бизнес-образование.*

*R. Alchanova*

## **PEOPLEWARE INFRASTRUCTURE OF SMALL AND MIDDLE BUSINESS IN THE BASHKORTOSTAN REPUBLIC**

*The work represents the main problems of peopleware of small and middle business and the main trends in improving the operating peopleware infrastructure. As an example the Bashkortostan Republic is taken.*

**Key words:** *staff shortage, businessman, business education.*

Подготовка кадров для субъектов малого и среднего предпринимательства РБ является одной из приоритетных задач государственной политики. Актуальность данной задачи обусловлена обострением дефицита кадров в малом и среднем бизнесе, который испытывается не только в Башкортостане, но и в России в целом. Так, по данным Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), проблемой, наиболее остро стоящей перед предпринимателями, по их оценке, является дефицит квалифицированных кадров [1, с. 30]. Кадровой проблеме уступают лишь налоговые проблемы и проблема коррупции. Таким образом, по данным ВЦИОМ, в тройку наиболее острых проблем бизнеса входят кадры, налоги и коррупция.

Программа подготовки кадров для субъектов малого и среднего бизнеса должна состоять из двух аспектов. Первый – это подготовка квалифицированных рабочих и специалистов для малых и средних предприятий, второй – это подготовка самих предпринимателей.

Наибольший дефицит высококвалифицированных рабочих ощущают предприятия,

производящие продукцию промышленного назначения, строительные организации. Нехватка высококвалифицированных рабочих отмечается и в производстве потребительских товаров, бытовых услуг, услуг производственного назначения. Менее чем в других отраслях востребованы рабочие в торговле.

С советских времен сложилось так, что система начального профессионального образования обслуживала крупные предприятия. И сегодня готовить рабочих для крупных предприятий проще в силу того, что на таких предприятиях требуются в большей степени рабочие *массовых* профессий. Что касается малого и среднего бизнеса, то здесь более востребованы рабочие редких профессий. Малый бизнес более оперативно реагирует на изменения рынка, быстрее начинает осваивать новые виды услуг и выпускать новые товары. Поэтому и система подготовки кадров не успевает за динамикой малого и среднего бизнеса. Среднее и высшее профессиональное образование также традиционно ориентируется на подготовку кадров для крупных предприятий. Это касается прежде всего технических вузов.

Решением проблемы дефицита рабочих сегодня является фирменное обучение – непосредственно на малых и средних предприятиях или на специально организованных различными поставщиками товаров и услуг курсах и тренингах. Заинтересовать малый и средний бизнес в подготовке своих кадров, в повышении их квалификации и профессиональном образовании можно соответствующими налоговыми льготами малому бизнесу.

Сегодня не менее острой, чем подготовка рабочих и специалистов для малого и среднего бизнеса, представляется проблема подготовки самих предпринимателей. Подавляющее большинство малых и средних предпринимателей – самоучки в бизнесе, хотя и с достаточно высоким образовательным уровнем. Так, среди опрошенных нами предпринимателей лиц со средним общим или начальным образованием встретились единицы. В табл. 1 приведены

данные о характере профессионального образования предпринимателей, действующих в различных секторах бизнеса. Больше всего среди них оказалось лиц с высшим экономическим и менеджерским образованием, на втором месте – лица с высшим и средним техническим образованием. Предпринимателей с техническим образованием больше на производстве потребительских и промышленных товаров, в строительстве, в сфере услуг населению (кроме бытовых).

Бизнес требует не просто высшего или среднего профессионального образования, но и специальной предпринимательской подготовки. Так, 42% опрошенных предпринимателей считают, что ошибки предпринимателей на рынке относятся к основной причине закрытия их предприятий, примерно столько же тех, кто видит основную причину банкротства предприятий в низкой квалификации предпринимателей [2, с. 233].

Таблица 1

**Профессиональное образование предпринимателей, занятых в разных отраслях бизнеса, %**

Профессиональное образование предпринимателей	Основной вид деятельности									В среднем
	произ-во потреб. товаров	произ-во пром. прод.	розн. торговля	опт. торговля	быт. услуги населению	др. услуги населению	услуги произ. назначения	строительн. работы	другое	
Высшее техническое	29,4	26,5	8,6	28,0	14,7	50,0	16,0	35,7	21,4	16,8
Высшее экономическое, управление	14,7	41,2	21,8	28,0	15,5	33,3	40,0	16,7	28,6	22,5
Высшее социальное	0,0	2,9	3,8	2,0	4,7	0,0	12,0	0,0	,0	3,4
Высшее гуманитарное	8,8	2,9	5,6	0,0	6,2	0,0	4,0	4,8	17,9	5,7
Другое высшее	23,5	2,9	10,9	14,0	7,8	16,7	0,0	0,0	3,6	9,3
Среднее спец. техническое	8,8	14,7	16,5	10,0	22,5	0,0	12,0	19,0	14,3	16,4
Среднее спец. экономическое, социальное	5,9	2,9	11,3	4,0	3,1	0,0	0,0	14,3	7,1	7,7

Как показал опрос предпринимателей РБ, полученные предпринимателями знания в вузе и колледже востребованы в основном частично.

Поэтому и существует потребность бизнесменов в дополнительном образовании и повышении квалификации в тех сферах, которые непосредственно связаны с деятельностью их предприятия.

Следовательно, образовательные программы в вузах и колледжах необходимо больше ориентировать на получение зна-

ний и навыков в области бизнеса; различные отрасли знания – экономические, технические, управленческие, юридические и другие – в вузах и колледжах должны преподаваться с учетом особенностей малого и среднего бизнеса.

Прежде всего нужно четко выделить два направления подготовки специалистов для малого бизнеса. Первое – это подготовка предпринимателей. Слово «специалист» сегодня вполне применимо к деятельности предпринимателя. С одной стороны, пред-

приниматель сегодня должен быть специалистом в какой-либо профессиональной сфере, в зависимости от профиля деятельности предприятия – строителем, инженером, врачом, ученым, экономистом и т. д. С другой стороны, предпринимательство в современном мире становится все меньше самодеятельностью и все больше делом, требующим специальной подготовки. Поэтому строитель, инженер, врач и т. д., имеющий свое дело, должен быть специалистом в обоих смыслах.

Второе направление – это подготовка специалистов, работающих на малых предприятиях по найму. Это задача и профтехучилищ, и колледжей, и вузов.

Рассмотрим первое направление. Предпринимателями сегодня принято называть всякого человека, который имеет свое дело (как правило, зарегистрированного соответствующими органами). Однако на самом деле предпринимателями являются не все деловые люди («бизнесмены»). В. Зомбарт считал, что существуют два типа бизнесмена – «*мещанин*», стремящийся извлечь прибыль за счет *экономии* (снижения издержек) при *традиционно* рациональном ведении хозяйства, и «*предприниматель*» (в английском языке – «антрепренер»), характеризующейся внутренней свободой, способный использовать способности других людей, подчиняющей их своей воле и внушающий доверие. С точки зрения определения *предпринимательства как инновационного типа хозяйствования* далеко не все бизнесмены (коммерсанты, промышленники, фермеры и др.) являются предпринимателями. Предприниматели (которых всегда меньшинство среди бизнесменов) играют в экономике роль первопроходцев, по этим тропам в дальнейшем идут другие бизнесмены.

Разделение бизнесменов на предпринимателей и «непредпринимателей» оказывается вопросом не только теоретическим, когда возникает вопрос о поддержке предпринимателей (именно предприниматели ли на самом деле получают финансовую, правовую, моральную и иную поддержку). Поддержка истинных предпринимателей – это поддержка экономических инноваций, хозяйственных первопроходцев.

Предпринимательство в нашей стране проходит стадию становления, и в этом от-

ношении как социальный тип предприниматель представляет собой маргинала, не имеющего устойчивого социального статуса и утрачивающего связи с прежними социальными группами. Противоречиво и сложно проходит и процесс формирования культуры предпринимательства, системы его норм и ценностей. Но в то же время было бы глубоким заблуждением полагать, что предпринимательство должно формироваться стихийно (как в свое время на Западе), рыночным методом. В России имеется уникальный шанс пройти тот путь становления цивилизованного предпринимательства, на который Запад потратил столетия, за более короткий исторический срок. Для этого необходимы общегосударственные меры, предусматривающие возможность первоначального накопления капитала «без крови и слез», становления предпринимательства за счет предпринимательства (за счет экономических инноваций, а не за счет не принадлежащих бизнесмену природных, финансовых, технических, властно-административных и иных ресурсов). Эти меры должны быть и правовыми, и организационными, и социальными, и морально-психологическими.

Сказанное в полной мере относится к проблеме подготовки кадров для малого предпринимательства. Необходимо выделить здесь два основных направления: 1) подготовка «деловых людей», способных вести свой бизнес, и 2) подготовка предпринимателей как той части «деловых людей», которые ведут свой бизнес на инновационной основе [3, с. 121]. Экономика нуждается в кадрах как первого, так и второго типа. В большинстве сфер функционирования малого бизнеса – в сельском хозяйстве, торговле, сфере услуг, коммунальном хозяйстве и других, для того чтобы желающие завели свое дело и успешно его поддерживали, достаточно базовых бизнес-знаний и умений. Основное внимание при подготовке кадров нужно при этом уделять применению полученных профессиональных знаний в той или иной отрасли в собственном бизнесе, а также необходимых для руководства бизнесом знаний и умений в области финансового, персонального, производственного менеджмента, бухгалтерского учета и маркетинга, бизнес-планирования.

Гораздо сложнее обстоит дело с подготовкой предпринимателей в собственном смысле этого слова. Кроме базовых бизнес-знаний, предприниматель должен знать и стратегический, инновационный, проектный менеджмент, менеджмент качества, паблик рилейшнз. На современном этапе экономического развития резко возрастает значение инновационных технологий, наукоемких производств и услуг. Как известно, одной из основных проблем в этом плане является разрыв между разработанными высокими технологиями и технологиями их внедрения. Малый бизнес может быть более динамичным в области внедрения наукоемких инновационных технологий. В этом плане чрезвычайную роль приобретает подготовка предпринимателей в управлении проектами.

Подготовка предпринимательских кадров должна быть многоуровневой.

Первый уровень – это «ликбез» в области предпринимательства в виде усвоения дисциплины «Основы предпринимательства» во всех средних общеобразовательных и профессиональных учебных заведениях и вузах. Аудиторию данного уровня должны составить все учащиеся и студенты независимо от их профессиональной и социальной ориентации.

Второй уровень – это базовое бизнес-образование, предназначенное для тех, кто намерен открыть собственное дело, кто имеет свое дело и сталкивается с теми или иными проблемами его организации и нормального функционирования. Так как данная аудитория весьма разнородна – безработные и учащиеся, бывшие военнослужащие и работники крупных предприятий, стремящиеся к самостоятельной работе, опытные и начинающие бизнесмены, то и базовое бизнес-

образование осуществляется самыми различными организациями – учебными заведениями, специализированными агентствами, фондами, государственными учреждениями и т. д. В этом плане базовое бизнес-образование должно как скоординированно в организационно-методическом плане, так и ориентировано на конкретные потребности развития отраслей народного хозяйства.

Третий уровень – это инновационное бизнес-образование. В отличие от первых двух уровней этот уровень подготовки не может осуществляться по определению традиционными методами – передачей устоявшихся знаний о бизнесе устоявшимися образовательными технологиями. И те, кто получает инновационное бизнес-образование, и те, кто осуществляет данное образование, имеют дело с неопределенностью, неизвестностью относительно того, что и как предпринимать, – иными словами, на данном уровне отсутствуют готовые для непосредственного применения базы знаний. Поэтому инновационное бизнес-образование может осуществляться в виде совместной работы преподавателей-консультантов и обучающихся предпринимателей по реализации новых проектов (идей, технологий, решений). На данном уровне и должны действовать различные бизнес-инкубаторы, учебно-деловые центры, консалтинговые фирмы.

Четвертый уровень – это система профессиональной переподготовки и повышения квалификации (в первую очередь в бизнес-среде) преподавателей, консультантов, занятых в бизнес-образовании. Очевидно, что «книжного» знания о предпринимательстве для них сегодня недостаточно, необходимы постоянно обновляемые знания в тех или иных сферах предпринимательской деятельности.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Концепция развития малого предпринимательства в РБ на 2006–2010 гг. Уфа.: Уфимск. гос. акад. эконом. и сервиса, 2006. 263 с.
2. Региональная инновационная стратегия как фактор повышения инвестиционной привлекательности Республики Башкортостан. Уфа.: ДизайнПолиграфСервис, 2007. 356 с.

### REFERENCES

1. Kontseptsiya razvitiya malogo predprinimatel'stva v RB na 2006–2010 gg. Ufa.: Ufimsk. gos. akad. ekonom. i servisa, 2006. 263 s.
2. Regional'naya innovatsionnaya strategiya kak faktor povysheniya investitsionnoy privlekatel'nosti Respubliki Bashkortostan. Ufa.: DizaynPoligrafServis, 2007. 356 s.