

**ФОРМИРОВАНИЕ МОЛОДЕЖНОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СООБЩЕСТВА
НА БАЗЕ УНИВЕРСИТЕТОВ
КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
АКТИВНОСТИ ВО ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ**

© Авторы, 2015

М.А. Нагаева, К.В. Шумилин,
студенты, Владимирский филиал РАНХиГС

Аннотация: в данной статье рассматривается роль молодежного предпринимательства в устойчивом развитии региона, инструменты повышения предпринимательской активности.

Ключевые слова: молодежное предпринимательство, предпринимательская активность, команда, устойчивое развитие, коммерческий проект, бизнес.

Abstract: The article touches upon the role of youth entrepreneurship in sustainable development of the region, tools for the increase in entrepreneurial activity.

Keywords: youth entrepreneurship, entrepreneurial activity, team, sustainable development, commercial project, business.

Предпринимательство является основной движущей силой экономики по опыту зарубежных стран. Однако если обратиться к статистике, то можно увидеть, что Россия занимает далеко не лидирующие позиции, в том числе по рейтингу индекса предпринимательского и экономического развития, составленному Глобальным мониторингом предпринимательства (GEM) в 2013 году. Согласно GEM уровень предпринимательской активности в России составляет около 6% - это меньше, чем в странах БРИКС: в Бразилии 17%, в Китае - 14%, в ЮАР - 11%, в Индии - 10%. Только 3,4% из вновь создаваемых в России малых компаний продолжают существовать на рынке более трех лет. Количество респондентов из России, которые планируют открыть собственное дело в ближайшие три года, - 4,7%, это самый низкий показатель среди стран - участниц проекта. В странах БРИКС он составил в среднем 22% [1]. Среди причин непопулярности предпринимательства эксперты выделяют не только отсутствие благоприятных, стабильных экономических условий для ведения бизнеса, но и нехватку необходимых знаний и компетенций в области предпринимательства. В то же время молодежный бизнес играет главную роль в решении социально-экономических проблем, таких как создание новых рабочих мест и сокращение уровня безработицы, подготовка квалифицированных кадров. Молодежь является наиболее значимым звеном в предпринимательской среде. Ведь именно сегодняшняя молодежь, молодежное предпринимательство будут определять облик нашей страны уже через 10 лет, от развития сегодняшнего молодежного бизнеса будут зависеть темпы экономического роста и развития нашей страны завтра [2].

Одним из эффективных методов развития предпринимательства в молодежной среде является формирование молодежного предпринимательского сообщества на

базе университетов. Данное сообщество объединяет молодых людей, которым интересна предпринимательская деятельность и они готовы работать над достижением своих целей в команде. Вступая в команду, студенты получают возможность создавать и совместно реализовывать собственные коммерческие проекты, найти единомышленников, получить новые знания в области предпринимательства, а самое главное получить бесценный опыт управления собственным делом.

Примером подобного сообщества является проектная команда, созданная на базе Владимирского филиала РАНХиГС. Команда существует уже третий год, развивается, сейчас в ней состоят 24 студента – от 1 до 4 курса. В настоящий момент командой активно реализуются 4 проекта: «Путешествие во времени», «Страницы времени», «Феникс» и «Зеленый район». Студенты разделены на проектные группы в зависимости от интересов работы в той или иной сфере. Совместно участвуя в различных форумах, конкурсах, тренингах, например, всероссийском конкурсе студенческих проектов RAISE, международной студенческой программе Enactus, программе «Ты - предприниматель» во Владимирской области, команда получает опыт продвижения проекта, привлечения партнеров, поиска клиентов, а также дополнительные знания и навыки, необходимые молодому предпринимателю. Начиная реализовывать проекты еще в академии, студенты сталкиваются с различными трудностями, которые предстояло бы решать любому начинающему предпринимателю – например, где найти финансирование на проект, как найти первых клиентов. Успешно взаимодействуя в команде, данные проблемы решить гораздо легче, чем если бы предприниматель был один.

В итоге студенты, состоящие в проектной команде Владимирского филиала РАНХиГС, приобретают необходимый опыт реализации проектов и их продвижения, предпринимательские навыки и знания, полезные контакты, выбирают сферу деятельности, в которой хотели бы работать, после завершения обучения они получают возможность без существенных затруднений открыть собственное дело. Одним из основных проектов команды Владимирского филиала РАНХиГС является «Путешествие во времени». Рассмотрим подробнее процесс реализации данного проекта и проблемы, с которыми сталкивалась команда. Одним из основных направлений стратегии развития Владимирской области является туристическая отрасль. В настоящее время туристический поток в город Владимир находится на недостаточно высоком уровне по сравнению с Суздалем, что приводит к потерям в бюджете и падению популярности достопримечательностей. Проект направлен на решение данной проблемы.

Целью проекта является проведение интерактивных экскурсий по историческому центру города Владимира для повышения культурного и патриотического развития жителей, увеличения выездного туризма (турпотока) в город силами студентов и преподавателей РАНХиГС, бизнес-структур и администрации области. Для достижения поставленной цели был определен ряд задач и создан календарный план реализации проекта. Выделены методы, которые могли бы способствовать реализации проекта.

На теоретическом этапе обычно все проходит, как и планируется. Команда грамотно описывает проект, выступает с ним на всевозможных встречах и мероприятиях. Но зачастую реализация проекта именно на этом и заканчивается. Многие команды просто не могут сдвинуть дело с «мертвой точки». В этом и заключается главная проблема – невозможность начать. Начинать необходимо с чего-то конкретного. Если в планах стоит – привлечение партнеров, то необходимо их искать, а не надеяться, что они найдут вас. В ходе реализации проекта команда тоже сталкивалась с разными про-

блемами. Большинство из них удалось решить. Остальные устраняются в настоящее время. Первая и самая главная проблема, с которой столкнулась команда, – как найти клиентов? Проект инновационный, необычный. Но это не важно, если в нем нет клиентов. Использовалась реклама в социальных сетях, создавались буклеты и распространялись на мероприятиях, в которых участвовала команда. Но для того чтобы привлечь больше клиентов, требуется больше усилий. Использование связей, сарафанного радио и, что немаловажно, качество работы дают определенный результат. Вторая важная проблема – партнеры. Решение данной проблемы значительно упростит поиск клиентов. Партнеры очень важны. Они могут предоставить рекламу вашему проекту, найти для вас клиентов, предоставить помещение и т.д. Но найти качественного партнера также не просто. Зачастую, если они действительно хотят сотрудничать, они связываются сами. Предлагая встретиться и обсудить возможности. Такое бывает нечасто у новых проектов. Основная причина в том, что о проекте мало кто знает. Газеты и телевидение редко освещают начинающиеся проекты. Они не видят свою выгоду. Поэтому необходимо искать альтернативу. В настоящий момент для более успешного продвижения проекта «Путешествие во времени» необходимо наладить сотрудничество с «Юмор FM», газетами «Призыв» и «ПроГород». Местные газеты, онлайн-журналы, выступление на фестивалях – все это позволяет рекламировать проект и позволяет людям узнать о нем. Огромная проблема молодежного предпринимательства еще заключается в том, что сами предприниматели не могут (в 99% случаях просто не хотят) прилагать усилия для реализации проекта. Существует многим знакомая статистика – 80% предприятий закрываются в первый год существования. 80% от оставшихся 20% – еще в течение 5 лет. К сожалению, в настоящее время проблема именно реализации стоит острее проблемы возможностей. Сейчас возможно составить и реализовать проект «с нуля», т.е. не вкладывая в него никаких финансов. По статистике одного из журналов США, именно такие проекты и являются наиболее успешными на сегодняшний день. Молодые предприниматели, получая денежные средства или гранты на реализацию проекта, зачастую тратят их не в соответствии со сметой, забывая при этом о продвижении своего проекта. Даже сообщество бизнес-ангелов, популярное в России, сейчас испытывает кризис. Они не находят проекты, в которые можно вложить деньги, ведь многое, указанное в сметах команд, можно сделать или создать бесплатно. А те пункты, в которых денежные средства действительно нужны, не оправдывают себя.

Время меняется. Если раньше главным было – грамотный и инновационный проект, то сейчас главное – команда. Команда, способная реализовать проект и вывести его на лидирующую ступень!

Литература

1. Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report.
2. Карпунина М.А., Савинова С.Ю., Шубнякова Н.Г. Формирование молодежного предпринимательского сообщества как инструмент повышения предпринимательской активности в России // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 2. URL: www.science-education.ru/116-12360 (дата обращения: 03.03.2015).