

*Жукова Надежда Вячеславовна,
студентка магистратуры
Северо-Кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь
e-mail: nadya18zh@gmail.com*

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

***Аннотация:** В статье рассмотрены вопросы актуальности получения статуса предпринимателя, а также стереотипы, касающиеся открытия бизнеса и работы по найму.*

Ключевые слова: предпринимательство, предприниматель, сотрудник, soft skills, hard skills.

*Zhukova Nadezhda Vyacheslavovna,
master student
North Caucasus Federal University
Russia, Stavropol*

ACTIVITY OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN THE MODERN WORLD

***Abstract:** The article discusses the relevance of obtaining entrepreneur status, as well as stereotypes regarding starting a business and employment.*

Keywords: entrepreneurship, entrepreneur, employee, soft skills, hard skills.

Удовлетворение личных потребностей – одна из главных задач человека. Физиологические потребности в еде, сне, крове лежат в людской сущности. Для их удовлетворения человеку необходимы денежные средства. Получить их, не нарушая Конституции РФ, возможно лишь работая и зарабатывая деньги. В этой ситуации появляется два варианта решения данной проблемы: трудоустройство на должность в коммерческую или государственную организацию, либо открытие собственного предприятия и получения статуса предпринимателя.

В современном обществе принято считать, что предпринимательство – это некий талант, который либо есть у человека, либо нет. Вторая гипотеза гласит, что

именно являясь главой компании можно достойно зарабатывать и удовлетворить все свои потребности.

Проведя изучение биографий нескольких популярных бизнесменов, таких как Илон Маск, Стив Джобс, Аяз Шабутдинов, Игорь Рыбаков и других, можно сделать несколько выводов. Данных предпринимателей с юных лет влекло желание что-то сделать новое, улучшить мир. Причем, выделенные персоны родом из семей со средним достатком. У их родителей не было огромного капитала, на который их дети смогли бы создать свою компанию [6]. Следовательно, можно сделать вывод о том, что в первую очередь, человек становится предпринимателем тогда, когда принимает решение стать независимым и сделать то, что до него никто не делал – реализовать идею, которую до них никто не реализовал.

Таким образом, вопрос о врожденном таланте, можно считать не актуальным. Скорее данным личностям были свойственны некоторые личные качества, такие как уверенность, предприимчивость и упорство. Ведь знаменитыми и богатыми они стали далеко не в первый год своей деятельности. Каждый из них преодолел массу преград: кризис, предательство партнеров, собственные ошибки и т.д. А это в свою очередь говорит о еще одной черте характера – мужественность. Еще один стереотип о предпринимательстве говорит о том, что, становясь предпринимателем, человек получает полную свободу и независимость. В некотором смысле с этим утверждением можно согласиться, но вместе с тем появляется огромный перечень обязательств – перед сотрудниками, государством, партнерами, потребителями и т.д. В данной ситуации и выручает мужественность – брать ответственность, быть честным, идти до конца, каким бы не был этот путь [5].

В интервью почти каждый бизнесмен говорит о значении окружения. Т.е., если человек хочет стать предпринимателем, то необходимо, чтобы его окружение состояло из предпринимателей [7]. Таких же, как и он, людей изо дня в день делающих свое дело. Причем, окружение необходимо создавать, как только возникает идея создания своего дела. В данном речь идет о принципе

«соленого огурца», придуманная Виктором Федоровичем Шаталовым [3] российским и украинским педагогом-новатором. Теория говорит о том, что надо создать такую обстановку чтобы человек напитывался, как огурец в банке, знаниями. Если среда хорошая, то будет и результат, независимо от того, насколько толстокожий огурец, рано или поздно он просолится.

Можно сделать вывод о том, что чтобы быть успешным предпринимателем, необходимо такие качества, как: ответственность, настойчивость, упорство, мужество. К ним же можно добавить – постоянное стремление к развитию, умение делать вывод из каждой ситуации и применять его, ну и, конечно, идею. Но вместе с тем, быть готовым к огромному перечню ответственностей, полной отдаче своему делу, быть подкованным в любом вопросе своего бизнеса, от бухгалтерского до технического.

Но возникает вопрос, нужно ли каждому становиться предпринимателем, чтобы иметь достойную оплату и условия жизни? И плохо ли быть рядовым сотрудником? Отвечая на первый вопрос, можно сказать, что каждый человек не сможет стать предпринимателем. Причина этому – стереотипы, в которых воспитывают человека и с которыми он вырастает. Некоторые примеры: чтобы открыть дело, нужно иметь большой денежный капитал; заработать честным путем невозможно; нельзя отрывать бизнес с партнером; для открытия своего дела нужно получить высшее образование; становиться бизнесменом опасно (рейдерские захваты и т.д.) и др.

Основываясь на изученных биографиях бизнесменов, можно сделать вывод, что приведенные стереотипы – ничем не подкрепленные причины, которые плотно, с рождения, сидят у человека в голове и мешают ему.

Возвращаясь к вопросу о том, плохо ли быть сотрудником по найму, можно ответить, что нет. Во-первых, бизнес не смог бы существовать без сотрудников компаний. Во-вторых, в компаниях есть высшие должности, до которых можно дорасти, но нужно иметь некоторые личные качества.

За всю жизнь человек меняет 10-20 профессий [2]. Это происходит по тому, что технологии, подходы, правила меняются очень быстро. И если еще вчера

была очень популярна профессия кучер, то сегодня о ней можно услышать только в рассказах старших поколений. Это нам говорит о способности к постоянному развитию и обучаемости, т.е. об определенном наборе развитых soft skills (англ. «мягкие навыки») [1]. Soft skills связаны не с конкретным видом деятельности, а с коммуникациями для эффективного взаимодействия с коллегами, клиентами и партнерами. Их часто называют «личными качествами», подчеркивая прямую зависимость между soft skills и характером человека, его темпераментом и личным опытом.

Проведя исследование сервиса по поиску работы HeadHunter [2], удалось выделить основные soft skills, которые указали работодатели в вакансиях с заработной платой от 100 тыс. руб.: нацеленность на результат, амбициозность, коммуникативные навыки, грамотная речь, обучаемость, активная жизненная позиция, целеустремленность, умение работать с большими объемами информации, готовность работать в ситуации многозадачности, умение расставлять приоритеты и др.

Таким образом, чтобы быть успешным сотрудником по найму, помимо hard skills (англ. «твердые навыки») [1], нужно развивать soft skills.

Подводя итог, можно сделать вывод несколько выводов:

1) Как предпринимателю, так и сотруднику, необходимо развивать soft skills. Благодаря именно развитым актуальным личным качествам возможно добиться успеха в любой сфере.

2) Предпринимательство дает некую свободу, но не сразу и взамен на огромный перечень других обязательств и ответственностей. Нужно быть готовым к этому.

3) Быть сотруднику по найму – это не плохо. Без команды ни один бизнес бы не реализовался.

Список литературы:

1. Что такое hard и soft skills [Электронный ресурс] // Информационная поддержка вашей карьеры, 2017. URL: <https://enjoy-job.ru/edu/business-edu/chto-takoe-hard-soft-skills/> (дата обращения: 10.12.2019 г.).

Оформление списка литературы по ГОСТу 2019 [Электронный ресурс] // Диплом.Журнал, 2019. URL: <https://journal.diplom.ru/> (дата обращения: 14.02.2019 г.).

2. Кто ждет увольнений? Опасения и реальный прогноз на 2020 год [Электронный ресурс] // Сервис поиска вакансий HeadHunter, 2019. URL: <https://hh.ru/article/25964> (дата обращения 10.12.2019 г.)

3. Про «принцип соленого огурца» Шаталова-Калины [Электронный ресурс] // Сетевое сообщество LiveJournal, 2016. URL: <https://globus.livejournal.com/426349.html> (дата обращения: 10.12.2019 г.).

4. Информационное агентство Клерк.Ру («Клерк») [Электронный ресурс] // Информационное агентство Клерк.Ру («Клерк»), 2019. URL: <https://www.klerk.ru/> (дата обращения 10.12.2019 г.).

5. Из Куеды | Блог Аяза Шабутдинова [Электронный ресурс] // Из Куеды | Блог Аяза Шабутдинова, 2018. URL: <https://vk.com/ayazshabutdinov> (дата обращения 10.12.2019 г.).

6. Венс Э. Илон Маск: Tesla, SpaceX и дорога в будущее: пер. с англ. 3-е изд., дополненное. М.: «Олимп-Бизнес», 2017. 400 с.

7. Рыбаков И.В. Жажда. М.: «Точка», 2018. 376 с.