

УДК 338

***БИЗНЕС-НАСТАВНИЧЕСТВО КАК ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ФАКТОР
ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ***

Леонов С.А.

к.э.н., доцент кафедры экономической теории

*ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна»*

г. Санкт-Петербург, Россия

Аннотация

Содержание статьи касается вопросов обеспечения конкурентных преимуществ субъектов предпринимательской деятельности за счет привлечения к поддержке предпринимателей бизнес-наставников. Автором рассматривается институт бизнес-наставничества в целом, анализируются его достоинства, недостатки и возможности. В статье приводятся требования, предъявляемые к компетенциям и личности бизнес-наставника.

Ключевые слова: бизнес, бизнес-наставничество, конкуренция, компетенции, эксперт.

***BUSINESS-MENTORING AS AN ADDITIONAL FACTOR OF ENSURING
THE COMPETITIVENESS OF BUSINESS ENTITIES***

Leonov S.A.

candidate of economic sciences, associate Professor of the department of economic theory

FSBEI HE «Saint Petersburg State University of Industrial Technologies and Design»

St. Petersburg, Russia

Annotation

The content of the article concerns the issues of ensuring the competitive advantages of business entities by attracting business-mentors to support entrepreneurs. The author examines the institution of business-mentoring as a whole, analyzes its advantages, disadvantages and opportunities. The article describes the requirements for the competencies and personality of a business-mentor.

Keywords: business, business-mentoring, competition, competencies, expert.

Текущая нестабильная ситуация в реальном секторе экономики вызвана рядом взаимосвязанных факторов. Это противоэпидемиологические ограничения по предупреждению распространения новой коронавирусной инфекции COVID-19, обязывающие субъекты малого и среднего предпринимательства изменить режим и формат своей работы, высокие инфляционные ожидания (по сравнению с целевыми показателями), отсутствие возможности долгосрочного планирования в условиях неопределенности и т.д.

Указанные условия приводят к тому, что усиливается не только конкурентная борьба за клиентов и долю рынка. Предприниматели вынуждены проводить аудит существующих бизнес-процессов, выявлять неэффективные и проектировать новые, отвечающие рыночной конъюнктуре. Проектирование инновационных бизнес-процессов, принятие грамотных и своевременных управленческих решений в условиях неопределенности позволит получить преимущество в конкурентной борьбе. Все это, безусловно, возможно только лишь при наличии соответствующих компетенций и опыта в сфере управления и экономики.

Следует сказать, что в рамках национального отчета «Глобальный мониторинг предпринимательства» [1], подготовленного ПАО «Сбербанк» и Высшей школой менеджмента СПбГУ, отмечается, что:

- Россия заняла 48-е место из 50 по показателю «достаточность знаний и опыта для начала предпринимательской деятельности»;
- в России наблюдается достаточно низкий уровень предпринимательского таланта, в то же время российские предприниматели высоко оценивают свой предпринимательский талант, превышая средние значения примерно вдвое;
- данные опроса показывают, что 54% предпринимателей считают, что они не способны или не уверены в своей способности видеть прибыльные

бизнес-возможности, а 46% респондентов не способны и не уверены в том, что смогут использовать обнаруженные возможности.

Таким образом, следует отметить, что первоочередным условием для успешного ведения предпринимательской деятельности является наличие бизнес-образования. Однако в текущих условиях этого становится недостаточно, так как конкурентная среда становится все более агрессивной и предприниматели находятся в поисках новых точек роста и возможностей. Учитывая данные отчета «Глобальный мониторинг предпринимательства», следует сказать, что одной из таких «новых возможностей» может стать бизнес-наставничество, когда уже опытный наставник сможет несколько компенсировать отсутствие предпринимательского таланта, определить новые направления для развития и поддержать предпринимателя в принятии стратегических решений.

Основными методами передачи бизнес-компетенций и собственного опыта от наставника предпринимателю являются:

- проведение лекций по общим и узкоспециализированным вопросам предпринимательства;
- демонстрация (транслирование) собственных успешных и «провальных» кейсов;
- моделирование бизнес-ситуаций (проблемных ситуаций) и совместный поиск наиболее благоприятных вариантов их решения.

Институт бизнес-наставничества является достаточно молодым в нашей стране и еще не сформировался в полной мере. Однако государством предпринимаются активные шаги по его развитию. Так, например, реализуются различные мероприятия в рамках развития института бизнес-наставничества в ВУЗах, когда потенциальные работодатели привлекают студентов к решению реальных производственных задач, в том числе в целях коммерциализации студенческих разработок в рамках представления выпускной

квалификационной работы в формате «Стартап как диплом» и развития предпринимательского мышления. [2, 3] Для тех, кто уже окончил ВУЗ, но планирует открывать собственное дело или уже является предпринимателем, реализуется менторский проект для малых и средних предприятий «Бизнес-наставники». [4]

Данные мероприятия можно отнести к так называемым нефинансовым мерам поддержки субъектов предпринимательской деятельности. Тем не менее, они пока еще не носят характер систематизированных, взаимосвязанных и регулярных мероприятий. Однако предприниматели, заинтересованные в развитии бизнес-единиц, отвечающих вызовам современного рынка, нуждаются в комплексном, квалифицированном и продолжительном бизнес-наставничестве. Участие экспертов в государственных программах бизнес-наставничества является чем-то вроде «общественной нагрузки», когда мотивацией становится повышение медийной узнаваемости эксперта, его бизнеса и т.п. Таким образом, можно отметить существенный недостаток таких программ поддержки предпринимателей – отсутствие должной мотивации экспертов в условиях проведения массовых мероприятий (семинаров, лекций и т.п.). В таком случае поддержка предпринимателей лишена индивидуального подхода и реализуется на нерегулярной основе. Основным фактором, мотивирующим качественную работу любого эксперта (помимо сугубо общественного одобрения), является его материальное вознаграждение.

Выходом из подобной ситуации видится индивидуальная работа с выбранным бизнес-наставником. В таком случае вышеуказанные недостатки будут исключены, а оплата работы такого наставника будет осуществляться за счет предпринимателя на основании заключенного договора. Разумеется, что стоимость работы такого специалиста будет зависеть от уровня его компетенций в бизнесе и поставленных перед ним задач (объема работ и сроков).

Каковы же требования к компетенциям и личности бизнес-наставника? К основным деловым и личным характеристикам можно отнести:

- наличие значительного количества положительных и отрицательных кейсов, которыми наставник может поделиться;
- наставником уже достигнуты те результаты, которых желает достигнуть предприниматель;
- у наставника есть положительная деловая репутация;
- у наставника есть необходимые навыки для установления контакта с учеником и передачи данных (психолого-педагогические компетенции);
- наличие правильной мотивации бизнес-наставника (желание передавать собственные знания и опыт за достойную оплату своего времени). [5, 6, 7]

Следует отметить, что и опытные наставники могут совершать ошибки, хотя и существенно реже начинающих предпринимателей, тем не менее, такие ошибки могут нанести значительный ущерб. Следует понимать, что бизнес-наставник не должен принимать участие в оперативном управлении предприятием и не становится его кредитором или совладельцем.

Предприниматель, который задумался о привлечении бизнес-консультанта, должен быть готов к ответственному сотрудничеству с таким экспертом и к конструктивной критике в свой адрес. В свою очередь бизнес-консультант должен обладать достаточным временем для оказания подобного рода услуг. Поиск и привлечение таких специалистов возможно посредством участия в профильных мероприятиях (семинары, конференции, выставки), анализа деловых и отраслевых изданий, участия в профессиональных сообществах (пабликах) и т.д.

Следует заключить, что привлечение опытного предпринимателя к сотрудничеству в рамках наставничества подразумевает, что он, основываясь на своем богатом бизнес-опыте, в целом будет обучать, направлять, подсказывать и помогать начинающему предпринимателю в построении

максимально эффективной бизнес-структуры, которая сможет выиграть в высококонкурентной среде.

Библиографический список:

1. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2019/2020» [Электронный источник]: Режим доступа – https://gsom.spbu.ru/images/cms/menu/otchet_2020-red-2n-04-06.pdf (дата обращения 23.05.2021 г.)
2. Институт наставничества: как потенциальные работодатели поддерживают российских студентов [Электронный источник]: Режим доступа – https://minobrnauki.gov.ru/press-center/news/?ELEMENT_ID=21510 (Дата обращения 02.08.2021г.)
3. Стартап как диплом [Электронный источник]: Режим доступа – https://minobrnauki.gov.ru/press-center/news/?ELEMENT_ID=25900 (Дата обращения 23.04.2021г.)
4. Презентация проекта для предпринимателей «Бизнес-наставники» пройдет 14 декабря [Электронный источник]: Режим доступа – https://minobrnauki.gov.ru/press-center/news/?ELEMENT_ID=25900 (Дата обращения 02.08.2021г.)
5. Леонов С.А. Принципы эффективной разработки бизнес-плана // Дневник науки. 2020. №12 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dnevnikaui.ru/images/publications/2020/12/economy/Leonov.pdf> (Дата обращения 07.01.2021).
6. Наставничество в предпринимательстве [Электронный источник]: Режим доступа – <http://www.iblfrussia.org/programmes/current/detail.php?ID=2815> (Дата обращения 02.08.2021г.)
7. Кто такой бизнес наставник. Зачем он и чем может быть полезен ментор в бизнесе! [Электронный источник]: Режим доступа – <https://orensau.ru/ru/molodye-agrarii/kto-takoy-biznes-nastavnik-zachem-on-i-chem-mozhet-byt-polezen-mentor-v-biznese> (Дата обращения 02.08.2021г.)

Оригинальность 96%