

Министерство образования и науки Хабаровского края
Краевое государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Хабаровский колледж отраслевых технологий и сферы обслуживания»

Методическое пособие

«Мотивация предпринимательской деятельности студентов»

Хабаровск

2014 г.

Разработчик:

Костина А.М., зав. учебно-методического центра колледжа

Рецензент:

Соловьева С.М., зам. декана заочного отделения факультета

«Международные экономические отношения», к.э.н., доцент кафедры

«Маркетинг» ФГБОУ ВПО «Хабаровская государственная академия
экономики и права»

Содержание

1. Пояснительная записка.....	4
2. Теоретическая часть:	6
• мотивы предпринимательской деятельности и их виды;	
• методы мотивирования	
3. Практическая часть:.....	11
• Ярмарка предпринимательских способностей	
4. Выводы.....	13
5. Литература.....	14

Пояснительная записка

Пора подумать о деньгах

«Предприниматель – это предприимчивый торговец, способный к предприятиям, крупным оборотам, смелый, решительный, отважный на дела этого рода человек».

Владимир Даль

Предпринимательская деятельность является важнейшим элементом любой рыночной экономики, т. к. она обеспечивает экономический рост, производство возрастающей массы разнообразных товаров, призванных удовлетворить количественно и, что важнее, качественно изменяющиеся потребности общества, различных его слоев и индивидов. Это – движущая сила развития современного рыночного хозяйства.

Основным двигателем развития и обновления экономической жизни на современном этапе являются инициатива и творчество предпринимателей, осуществляющих ту или иную деятельность.

Рыночная система хозяйствования, все более утверждающаяся в России, основывается на предпринимательском типе экономической системы с сохранением в руках государства регулирующих функций. В настоящее время предпринимательский тип экономической системы выдвинул предпринимателя в число наиболее значимых субъектов экономического процесса.

Предпринимательство является главной опорой для рыночной экономики страны.

Предприниматель, по Зомбарту, должен быть триедин, обладая качествами:

- завоевателя (духовная свобода, позволяющая планировать свои действия; воля и энергия; упорство и постоянство);

- организатора (способность правильно оценивать людей, заставлять их работать, координируя их действия);
- торговца (способность вербовать людей без принуждения, возбуждать в них интерес к своей продукции, внушать доверие).

Данное методическое пособие имеет цель показать одну из многочисленных форм мотивации предпринимательской деятельности студентов среднего профессионального образования - Ярмарки, разъясняет мотивы и методы предпринимательской деятельности.

Мероприятие «Ярмарка предпринимательских способностей» рекомендуется для проведения в учреждениях среднего профессионального образования.

Мотивы предпринимательской деятельности и их виды

Для успешного вхождения физического лица в образ предпринимателя, последнему необходимо осознать мотивы, побуждающие его открыть свое дело и, тем самым, стать самостоятельным субъектом предпринимательского бизнеса.

Под мотивом следует понимать совокупность побуждений людей к тем или иным действиям. Мотивы к предпринимательскому поведению формируются при наличии потребности быть предприимчивыми. Осознанная, осмысленная, изученная потребность становится поведенческим мотивом. Поэтому предприимчивые действия людей и выбор ими предпринимательской профессии опираются не только на их призвание, но и на их желание.

Мотив предпринимательского действия – состояние предрасположенности, готовности, склонности предпринимателя действовать тем или иным образом. Предрасположенность является внутренней позицией предпринимателя по отношению к различным объектам и ситуациям, включая других людей, касающимся его деловой сферы. Мотивы придают ситуации личностный предпринимательский смысл. Получение дохода, извлечение прибыли является основным мотивом, но не является самоцелью и не является конечным. Не вся предпринимательская деятельность осуществляется ради личного потребления, так как предпринимательство по своей сути не только стратегическая, но творческая деятельность с высокой степенью автономности в принятии решений. Другими словами, предпринимателя увлекает сам процесс стремления к независимости и самореализации. И, деньги (как доход) – это критерий успеха, который демонстрирует, насколько хорошо реализован изначально задуманный предпринимательский проект. Также эти деньги выступают средством обеспечения социального признания со стороны общества и повышения деловой репутации предпринимателя.

Можно выделить следующие группы мотивов, побуждающие людей к предпринимательской деятельности:

- *экономические мотивы;*
- *социальные мотивы;*
- *психологические мотивы;*
- *физические мотивы;*
- *гуманистические мотивы.*

Экономические мотивы: стремление извлечь экономическую выгоду посредством достижения успеха победы, либо успеха выживания, либо того и другого одновременно. Экономическая выгода состоит в обеспечении себя и своих близких средствами существования, достаточными, как минимум, для поддержания жизни и воспроизведения своей рабочей силы, как максимум – для укрепления личного конкурентного потенциала и обеспечения личных конкурентных преимуществ над другими предпринимателями.

К экономическим мотивам предпринимательской деятельности можно отнести: имущественные мотивы, побуждающие людей к сохранению либо расширению перечня объектов владения, распоряжения, пользования, к поддержанию, укреплению вертикали предпринимательской власти и росту их административного ресурса; трудовые мотивы, побуждающие людей к достижению успехов в профессиональном труде, росту личной профессиональной конкурентоспособности, усилению личных конкурентных преимуществ и преодолению личных конкурентных недостатков; финансовые мотивы, побуждающие людей к получению финансовой выручки, либо к ее увеличению в результате успешного проведения сделок. К предпринимательской деятельности людей подталкивают не только экономические мотивы, но и другие.

В число *социальных мотивов* предпринимательского поведения входят: инициирование форм социального общения (социальных коммуникаций) как способ реализации, поддержания и усиления собственной социальной

энергетики; достижение успеха в обществе на законных основаниях, поддержание правовой адекватности, подчинение «дела» применяемым нормам права в сочетании с инициированием улучшения этих норм; публичная презентация личных конкурентных преимуществ и достижений; формирование и укрепление положительной репутации в глазах окружения; приобретение социальных знаний, умений, навыков, в том числе использование чужого опыта в собственной деятельности и обучение на чужих ошибках; обретение социального, в том числе правового комфорта.

Социальные мотивы предпринимательского поведения отражают социальное начало в природе людей, потребности в социальных коммуникациях, стремление к социальной адекватности, общественному признанию. Социальное общение всегда иницируется определенными людьми, которые самостоятельно предпринимают шаги для создания необходимых форм такого общения. Поэтому социальная мотивация предпринимательского поведения содержится в постоянной эволюции социальных коммуникаций.

Психологические мотивы предпринимательской деятельности отражают потребность многих людей в эффективной самореализации, развитии личностных качеств, осознании собственной личности, самоутверждении в деловых отношениях, оптимизации межличностных контактов и формировании психологической устойчивости. Посредством предприимчивого поведения люди формируют механизмы эмоционального взаимодействия с другими людьми, развивают в себе такие качества, как настойчивость, уверенность в себе, внимание, воля, аккуратность, открытость, терпение, последовательность в действиях и др.

В основе *гуманистической мотивации* людей к предпринимательской деятельности лежат их потребности, имеющие этический, эстетический, идейный (концептуальный, общефилософский) характер. Гуманистические мотивы предприимчивости состоят в стремлении людей к этической, эстетической, идейной самореализации, обретению соответствующих форм

адекватности на базе следования сложившимся представлениям и установленным порядкам, инициирования изменений для установления новых порядков и формирования новых представлений.

Методы мотивирования

Существуют следующие методы эффективного мотивирования трудового поведения:

- материальное поощрение;
- организационные методы;
- морально-психологические.

Для мотивации предпринимательской деятельности студентов колледжа были использованы данные методы. Организационным комитетом выбрана форма ярмарки. Мероприятие носит название «Ярмарка предпринимательских способностей».

Ярмарка (нем. — ежегодный рынок, регулярные торжища широкого значения) — это кратковременный и периодически действующий оптовый рынок, т.е. рынок, собирающийся регулярно в одном и том же месте в определенное время года и на установленный срок с последующим совершением актов купли - продажи.

При организации ярмарок выделяют три важных этапа проведения: *предварительный, организационный, заключительный.*

На *предварительном этапе* принимается решение о подготовке к проведению ярмарки. В качестве организаторов ярмарки выступает Организационный комитет во главе с ответственным за КЭП.

Организационный комитет разрабатывает рекламный материал, составляет Положение о проведении «Ярмарки предпринимательских способностей» (см. Приложение 1). В Положении оговариваются цель, срок проведения Ярмарки, порядок, условия участия, предложены формы заявки и отчетности по итогам участия.

В этот период проводится сбор активов учебных групп, объясняются условия проведения, цель Ярмарки, предлагаются разнообразные виды продукции для продажи. Члены Организационного комитета проводят разъяснительную работу среди студентов учебных групп колледжа о важности проводимого мероприятия и цели 10% сбора заработанных денежных средств (призовой фонд), встречаются с классными руководителями.

Организационный этап включает индивидуальную работу со студентами – казначеями, составляется программа Ярмарки (см. Приложение 2), обрабатываются заявки участников.

Заключительный этап включает в себя подведение итогов и выделение как положительных, так и отрицательных сторон в работе Ярмарки. Организационная группа обобщает результаты, проводит анализ заработанных средств, обозначает номинации. Это дает возможность принять решение по награждению студентов и классных руководителей групп, участвовавших в Ярмарке, дальнейшие перспективы.

Ярмарка предпринимательских способностей

Ярмарка проводится в масленичную неделю.

Оформляется холл колледжа, звучит специально подобранная стильная музыка.

В холле выставляются столы – прилавки с соблюдением санитарных норм. Мероприятие проводится в течение 1 часа, казначеи подсчитывают заработанные средства, оформляют отчет по реализации продукции.

Организационный комитет выявляет номинации: «Самые творческие», «Самые дружные», «Самые изобретательные», «Самые самостоятельные», «Самые креативные», «Самые находчивые», «Самые удивительные», «Самые прибыльные». Участники Ярмарки проявили коммуникативные способности, смекалку, умение работать в команде, умение презентовать себя и товар, а также качества - честность, трудолюбие.

Средства, заработанные в ходе Ярмарки, студенты могут потратить на свое усмотрение - разделить между участниками торговли, потратить на благотворительность и т.д. Выявилась группа, в которой студенты приняли решение потратить средства на следующую Ярмарку, т.е. «вложить деньги в производство». Эти студенты стали инициаторами следующей Ярмарки, которая проходила в рамках Недели Добра. Организационный комитет не ограничивает студенческие группы в том, куда будут потрачены заработанные средства, но при проведении анализа педагогический коллектив для себя отметил рациональность использования вырученных средств.

Анализируя проведенное мероприятие, Оргкомитет пришел к выводу, что только грамотно проведенная подготовительная работа способствует успешному результату. Однако, выявлены недостатки - проведена слабая работа среди студентов старших курсов в плане оказания шефской помощи первокурсникам в изготовлении продукции.

В период подведения итогов Ярмарки, психолог колледжа проводит тестирование участников мотивационного мероприятия на выявление предпринимательских способностей.

После подведения итогов, проводится запланированная встреча со студентами - участниками «Ярмарки предпринимательских способностей»: студенты и классные руководители награждаются памятным призами (ручками) и грамотами. Доводятся до сведения студентов результаты тестирования.

Преподаватель специальных экономических дисциплин совместно с казначеями групп провел анализ рентабельности: студенты разделились на три группы: 1 группа заработала на продаже, 2 группа не заработала ничего (продали по цене вложенных средств), 3 группа сработала «в минус» (потратили на сырье больше, чем заработали).

В некоторых группах студенты высказались, что для них не заработок главное, а творческое участие, сплоченность команды. При таком положительном настрое студентов организаторы отметили, что это расходится с целью Ярмарки. Студентам было предложено проанализировать маркетинг своей продукции, особенности реализации, использованное сырье и материал и сделать выводы как можно экономить и уменьшать стоимость товара. Учащиеся, оказавшиеся в убытке увидели, что их творческий подход преобладал над экономическими показателями. Сделали вывод какую именно продукцию было выгоднее реализовывать: не всегда дорого и красиво оформленный товар хорошо покупается.

Принимается решение провести благотворительную Ярмарку в рамках Недели Добра.

Выводы

В ходе проведенного мотивационного мероприятия педагогами использованы методы материального поощрения, морально - психологические и организационные.

Организаторы выявили студентов с предпринимательскими способностями. Студенты вовлечены в интересную для них деятельность, которая способствовала формированию активности, творческого отношения к порученному делу, умения работать в команде, интеллектуальных способностей.

Обучающиеся проявили живой интерес к предпринимательской деятельности.

Литература:

1. Адамчук В.В., Кокин Ю.Л., Яковлев Р.А. Экономика труда. – М.: Финстатинформ, 1999. – 270 с.
2. Волгин Н.А. Мотивационный механизм предпринимательской деятельности // Экономика предпринимательства. – М.: ВЛАДОС, 1999. – 307 с.
3. Гущина И. Трудовая мотивация как фактор повышения эффективности труда/ И. Гущина// Общество и экономика.- 2000г.
4. Малый бизнес / под ред. В.Я Горкфинкеля. – М.: КРОНУС, 2009. – 336 с.
5. Нагорнов В.И., Есаулов В.Н., Соловенко И.С. Мотивация предпринимательской деятельности // Российское предпринимательство. — 2011. — № 7 Вып. 1 (187). — с. 140-144. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/13029/>

Положение

о проведении Ярмарки предпринимательских способностей
«Город мастеров» краевого государственного бюджетного
профессионального образовательного учреждения «Хабаровский колледж
отраслевых технологий и сферы обслуживания»

1. Общие положения

- 1.1. Настоящее положение определяет порядок и условия проведения Ярмарки предпринимательских способностей «Город мастеров».
- 1.2. Учредителями Ярмарки являются администрация краевого государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения «Хабаровский колледж отраслевых технологий и сферы обслуживания» (далее – колледж), Попечительский совет. Организацию и проведение Ярмарки осуществляет оргкомитет.
- 1.3. Цель проведения Ярмарки: заработать, применяя предпринимательские способности и рационально использовать вырученные средства.

2. Организационный комитет

- 2.1. Состав организационного комитета (далее – Оргкомитет) формируется из сотрудников колледжа: зам. директора по научно-методической работе, зам. директора по учебно-производственной работе, зав. учебно-методическим центром, методист, зав. отделениями, преподаватели колледжа.
- 2.2. Оргкомитет Ярмарки:
 - разъясняет задачи и порядок проведения Ярмарки;
 - определяет формы, место, дату, время проведения Ярмарки;
 - утверждает условия участия, критерии оценивания участников, отчетную документацию участников Ярмарки;
 - ведет документацию Ярмарки;
 - решает организационные вопросы;
 - осуществляет оценивание участников Ярмарки;
 - обеспечивает распространение информационных материалов о Ярмарке, освещение Ярмарки в средствах массовой информации.

3. Участники Ярмарки

- участниками Ярмарки являются преимущественно студенты 1 курсов колледжа всех специальностей колледжа;

- для участия в Ярмарке приглашаются студенты всех курсов, а также преподаватели и сотрудники;
- каждая группа специальности является «мастерской», продумывает перечень продукции, изготавливает и реализует ее по установленным ценам;
- каждая группа выбирает казначея, который ведет финансовую отчетность (заявка на участие – приложение №1, отчет по реализации продукции – приложение №2).

4. Порядок и условия Ярмарки

- 4.1. Ярмарка проводится ежегодно *15 марта* в холле колледжа.
- 4.2. Заявки на участие в Ярмарке принимаются до *14 марта* в оргкомитет (кааб. №23).
- 4.3. *15 марта* после окончания Ярмарки казначей сдает в оргкомитет отчет о реализованной продукции, 10% от заработанных средств в призовой фонд.
- 4.4. Выставленная на Ярмарку продукция должна быть: безопасной, эстетичной, негромоздкой, недорогой, если необходимо – упакованной (салфетки, пакетики).
- 4.5. Заработанные средства группа тратит на свое усмотрение (сладкий приз, оформление кабинета, благотворительность, озеленение и т.д.) с предоставлением в оргкомитет отчетной документации. Оргкомитет отслеживает, как и куда потрачены заработанные средства.

5. Подведение итогов

- 5.1. По итогам Ярмарки оргкомитет выявляет группы, заработавшие больше остальных, принявшие активное участие, представившие оригинальную продукцию.
- 5.2. Критерии оценки:
 - ассортимент изготавливаемой продукции/изделия;
 - оригинальность продукции/изделия;
 - оформление торгового места (стиль, дизайн, товарный знак, ценники и т.д.);
 - культура обслуживания потребителей;
 - реклама продукции/изделия;
 - выручка от реализации продукции/изделия;
- 5.3. *21 марта* в актовом зале состоится награждение групп из средств призового фонда.

Заявка на участие в Ярмарке

Специальность _____

Группа _____

Наименование «мастерской» _____

№	Наименование изделия	Количество (шт.)	Цена (руб.)	Сумма (руб.)

	Итого			
--	-------	--	--	--

Казначей _____

Приложение 2

Программа Ярмарки предпринимательских способностей «Город мастеров»

1. Подготовительная работа
 - 1.1. Подбор музыкального сопровождения
 - 1.2. Оформление холла колледжа
 - 1.3. Оформление столов – прилавков
2. Открытие Ярмарки
 - 2.1. Работа Ярмарки
3. Закрытие Ярмарки
4. Подведение итогов
 - 4.1. Оформление отчетов казначеями
 - 4.2. Анализ мероприятия Оргкомитетом

27, 28 марта среди студентов 1 курса проведено тестирование по запросу заведующей учебно - методическим центром Костиной А.М., целью которого являлось выявление предпринимательских способностей студентов.

Тест «Предпринимательские способности», разработанный Матвеевой Т., состоит из 20 вопросов, на которые следует отвечать «да» или «нет». Каждый утвердительный ответ дает испытуемому 1 балл; в завершении баллы подсчитываются.

Результат

Если сумма баллов равна 17 и более, вы имеете все необходимые качества, чтобы стать предпринимателем. Ваши целеустремленность, энергия и вера в успех помогут реализовать любую стоящую идею — главное, чтобы идеи действительно того заслуживали.

Вы набрали от 13 до 17 баллов. Ваши шансы на успех в качестве предпринимателя не столь очевидны. Однако вы можете стать удачливым дельцом, коммерсантом.

Если у вас менее 13 баллов, из вас вряд ли выйдет хороший предприниматель. Постарайтесь набраться опыта, и прежде чем встать на путь свободного предпринимательства, еще и еще раз сопоставьте свои интересы, желания и возможности.

Результаты исследования:

В исследовании приняли участие 129 человек - учащиеся групп ОГС- 11, БУ- 11, Э- 11, ЭК- 11, ИС- 11, КС- 11, АП- 11

Кол- во баллов/ группа	АП- 11	БУ- 11	ИС- 11	КС- 11	ОГ С- 11	Э- 11	ЭК -11	Общее кол- во
17 баллов и более	1	1	2	1	2	0	1	8
от 13 до 17 баллов	3	9	4	5	6	4	4	35
менее 13 баллов	13	15	13	5	11	15	14	86

Всего приняли участие	17	25	19	11	19	19	19	129
-----------------------	----	----	----	----	----	----	----	-----

Приложение 3.1

Тест «Предпринимательские способности»

Тест позволяет оценить уровень Ваших предпринимательских способностей.

Ответьте, пожалуйста, "да" или "нет" на предложенные вопросы.

1. Умеете ли вы доводить начатое дело до конца, несмотря на возникающие препятствия?
2. Умеете ли вы настоять на принятом решении или вас можно легко переубедить?
3. Любите ли вы брать на себя ответственность, руководить?
4. Пользуетесь ли вы уважением и доверием своих коллег?
5. Вы здоровы?
6. Готовы ли вы трудиться от зари до зари, не получая немедленной отдачи?
7. Любите ли вы общаться и работать с людьми?
8. Умеете ли вы убеждать других в правильности избранного пути?
9. Понятны ли вам идеи и мысли других?
10. Есть ли у вас опыт работы в той области, в которой вы хотите начать собственное дело?
11. Знакомы ли вы с действующими правилами налогообложения, калькуляции заработной платы, ведения бухгалтерского учета?
12. Будет ли в вашем городе или области спрос на товар или услугу, которые вы собираетесь предложить?
13. Есть ли у вас начальная подготовка в области маркетинга и финансов?
14. Хорошо ли идут дела в вашем городе (области) у других предпринимателей вашего профиля?
15. Есть ли у вас на примете помещение, которое можно арендовать?
16. Располагаете ли вы достаточными финансовыми средствами, чтобы поддержать свое предприятие в течение первого года его существования?
17. Есть ли у вас возможность привлечь к финансированию создаваемого вами предприятия родных и знакомых?
18. Есть ли у вас на примете поставщики необходимых вам материалов?
19. Есть ли у вас на примете толковые специалисты, обладающие опытом и знаниями, которых вам не хватает?
20. Уверены ли вы в том, что иметь собственное дело — это главная ваша мечта?