



Руководитель проекта:
Кандидат экономических наук,
доцент департамента менеджмента,
заведущая центром "Бизнес-инкубатор" НИУ ВШЭ - Пермь
Аленина К.А

ИЗУЧЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ СТУДЕНТОВ НИУ ВШЭ ПЕРМЬ

Абрамова Любовь
Букаткина Анастасия
Гаврилова Евгения
Кузнецова Евгения
Петрова Полина



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ

Это вовлеченность людей в создание новых бизнесов и в управление растущими и устоявшимися организациями



ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ

Общая оценка предпринимательской активности студентов НИУ ВШЭ - Пермь с последующей разработкой мер, форм, содержания и инструментов обучения и вовлечения, способствующих развитию предпринимательской активности студентов

ОСНОВНАЯ ИДЕЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ЗАКЛЮЧАЛАСЬ В ТОМ, ЧТОБЫ СНАЧАЛА ОЦЕНИТЬ ПРЕДРАСПОЛОЖЕННОСТЬ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ У СТУДЕНТОВ, А ЗАТЕМ ВЫЯВИТЬ ТАКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ, КОТОРЫЕ СМОГЛИ БЫ УВЕЛИЧИТЬ ИХ ИНТЕРЕС К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ

Измерение личностных характеристик

Оценка склонности студентов к предпринимательской активности, сопоставление студентов различных образовательных программ

Изучение внешней мотивации

Какие мероприятия и действия могли бы стимулировать предпринимательскую активность студентов

Метод Х. Айзенка

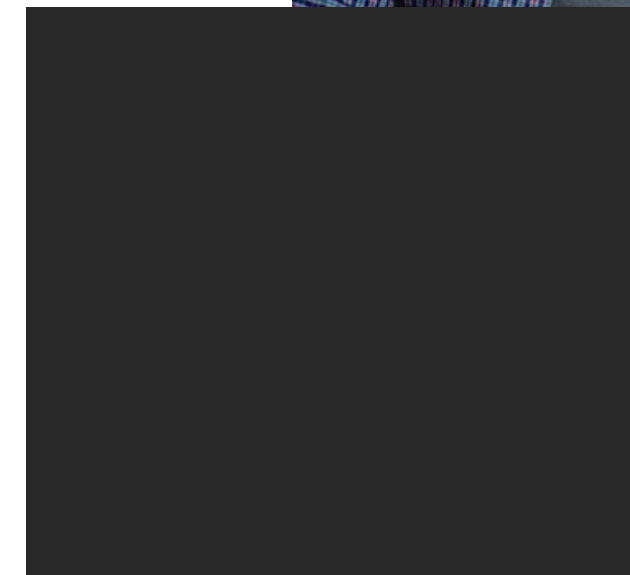
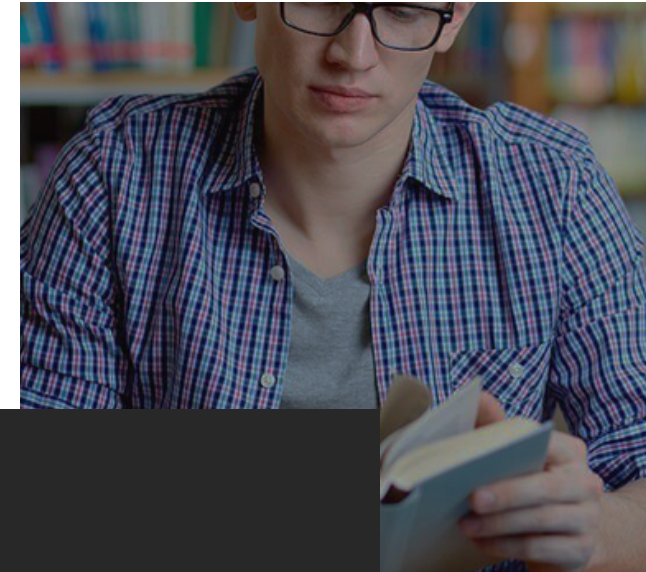
Данный метод состоит в измерении характеристик индивида с помощью непрерывной шкалы, построенной по принципу интроверсия – экстраверсия

Методика Т. Элерса

Данная методика предназначена для диагностики мотивационной направленности личности на достижение успеха

Методика Г. Шуберта

Данная методика позволяет оценить степень готовности человека к риску



ГЛАВНЫЕ КАЧЕСТВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Инициативность

Уверенность в себе

Эмоциональная уравновешенность

Стрессоустойчивость

Креативность

Стремление к достижению целей

Ответственность

Холерик

Быстрый, порывистый, однако совершенно неуравновешенный человек, с резко меняющимся настроением, с эмоциональными вспышками, быстро истощаемый

Сангвиник

Живой, горячий, подвижный человек, с частой сменой настроения, впечатлений, с быстрой реакцией на все события, происходящие вокруг него, довольно легко примиряющийся со своими неудачами и неприятностями. Он очень продуктивен в работе, когда ему интересно

Меланхолик

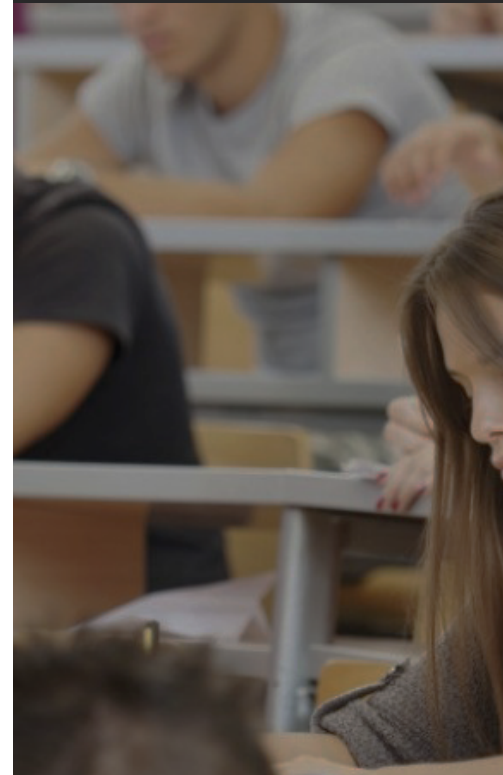
Человек легко ранимый, склонный к постоянному переживанию различных событий, он мало реагирует на внешние факторы, чересчур впечатлителен, легко эмоционально раним

Флегматик

Неспешный, невозмутимый человек, имеющий устойчивые стремления и настроение, внешне скуп на проявление эмоций и чувств. Он проявляет упорство и настойчивость в работе, оставаясь спокойным и уравновешенным. В работе он производителен, компенсируя свою неспешность прилежанием

ХОЛЕРИКИ

Холерик может быть успешным в профессиях, где его деятельность будет выстроена по проектному типу, преобладает цикличность (специалист берется за определенную задачу, решает ее от начала до конца, и потом берется уже за совершенно новую задачу)



САНГВИНИКИ

Сангвиник – предприимчив, успешен, имеет достижения, легко теряет и легко находит, никогда не унывает, всегда нацелен на позитив и достижение своих целей. Сангвиники обычно общительные и позитивные личности, что позволяет им быть хорошими бизнесменами

МЕТОДИКА МОТИВАЦИИ Т. ЭЛЕРСА И МЕТОДИКА Г. ШУБЕРТА

Исследования показали, что люди, умеренно и высоко ориентированные на успех, предпочитают средний уровень риска. Те же, кто боится неудач, предпочитают малый или, наоборот, слишком большой уровень риска. Чем выше мотивация человека к успеху – достижению цели, тем ниже готовность к риску. При этом мотивация к успеху влияет и на надежду на успех: при сильной мотивации к успеху надежды на успех обычно скромнее, чем при слабой мотивации к успеху. К тому же людям, мотивированным на успех и имеющим большие надежды на него, свойственно избегать высокого риска

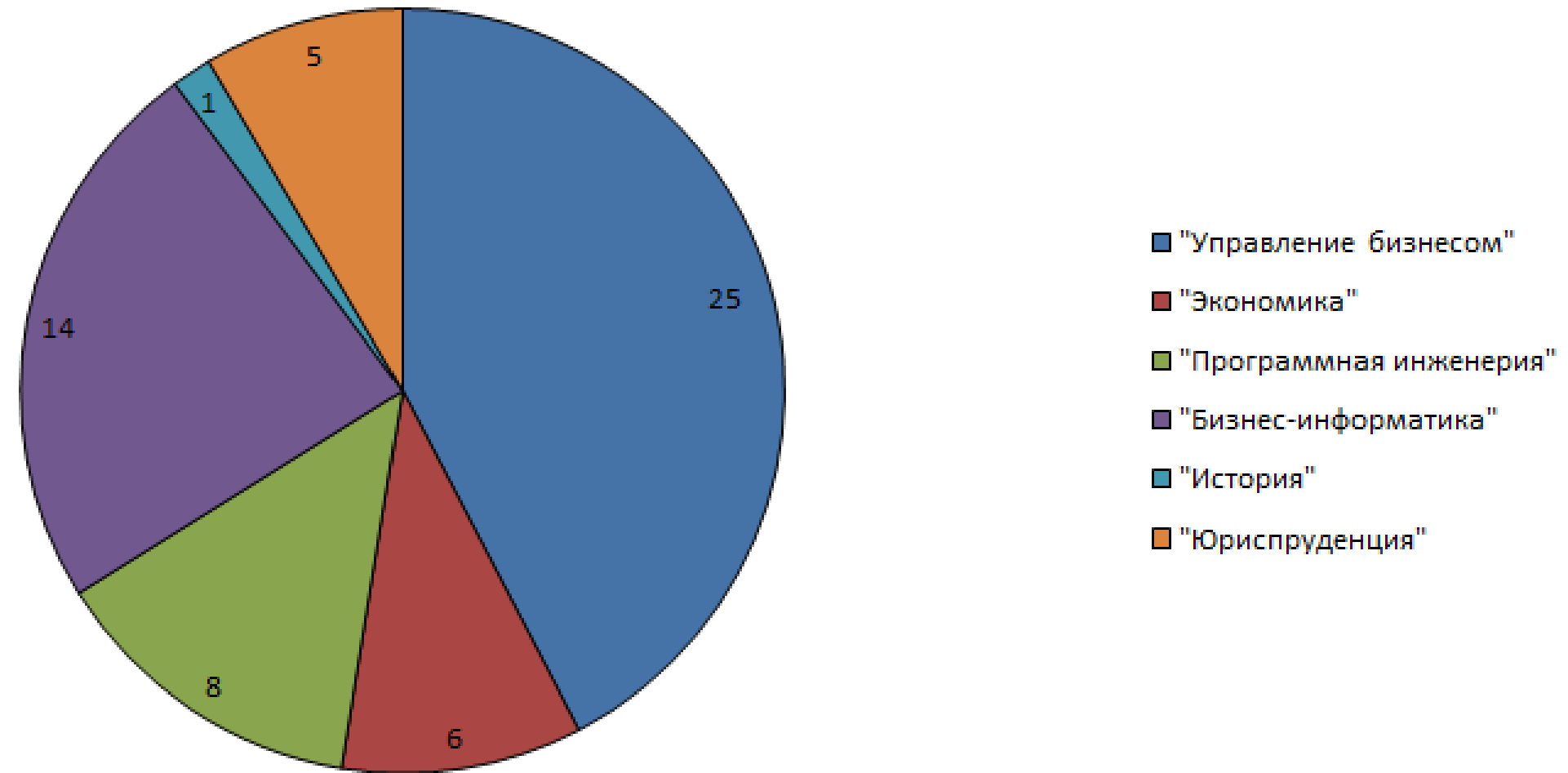


ГИПОТЕЗЫ


В опросе принимали участие 120 студентов НИУ ВШЭ – Пермь со всех шести образовательных программ, среди которых, по нашей оценке, потенциал к осуществлению предпринимательской деятельности характерен для 59 респондентов: холерики или сангвиники со средним уровнем мотивации и риска

Стоит сделать предположение, что уровень склонности к предпринимательской активности на экономических образовательных программах будет выше, чем например, на юридической и исторической специальности, которые ориентируются на другие профессии. Так же мы предположили, что студенты, с "Бизнес-информатики" и "Программной инженерии" будут иметь средний уровень предпринимательской активности, так как их навыки вполне могли бы помочь построить бизнес

Количество холериков и сангвиников

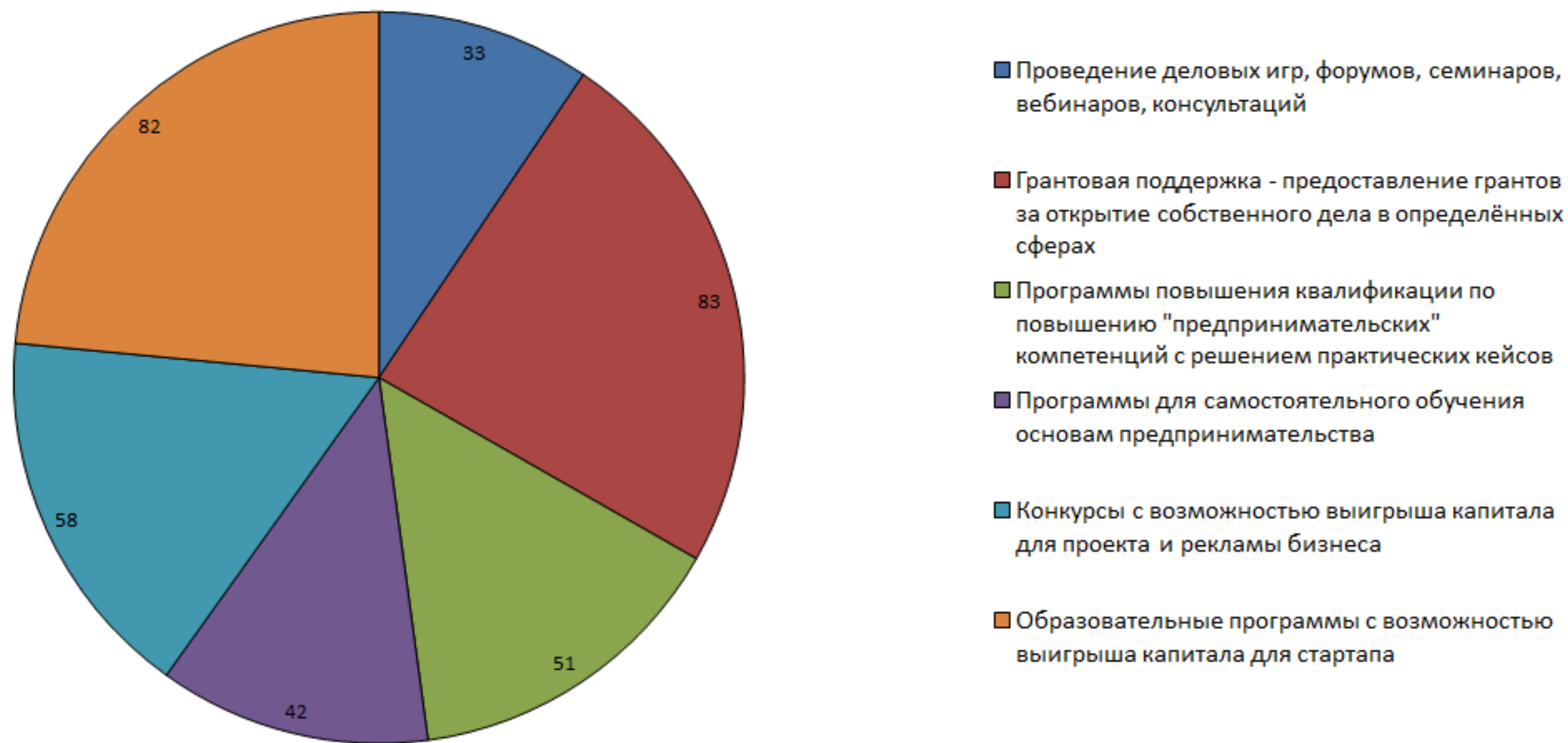


Студенты, склонные к предпринимательской активности в разрезе образовательных программ

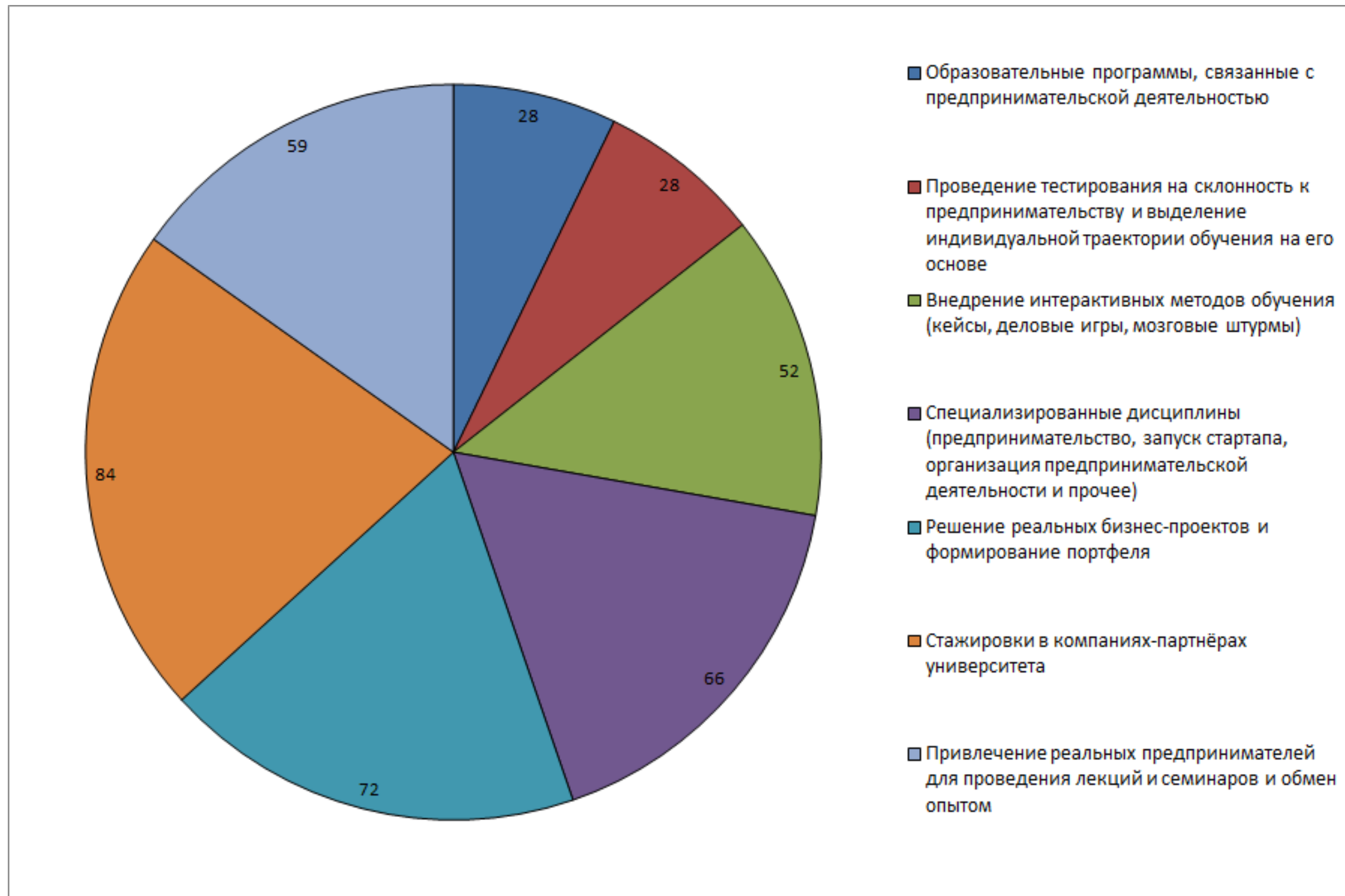


ВНЕШНЯЯ МОТИВАЦИЯ

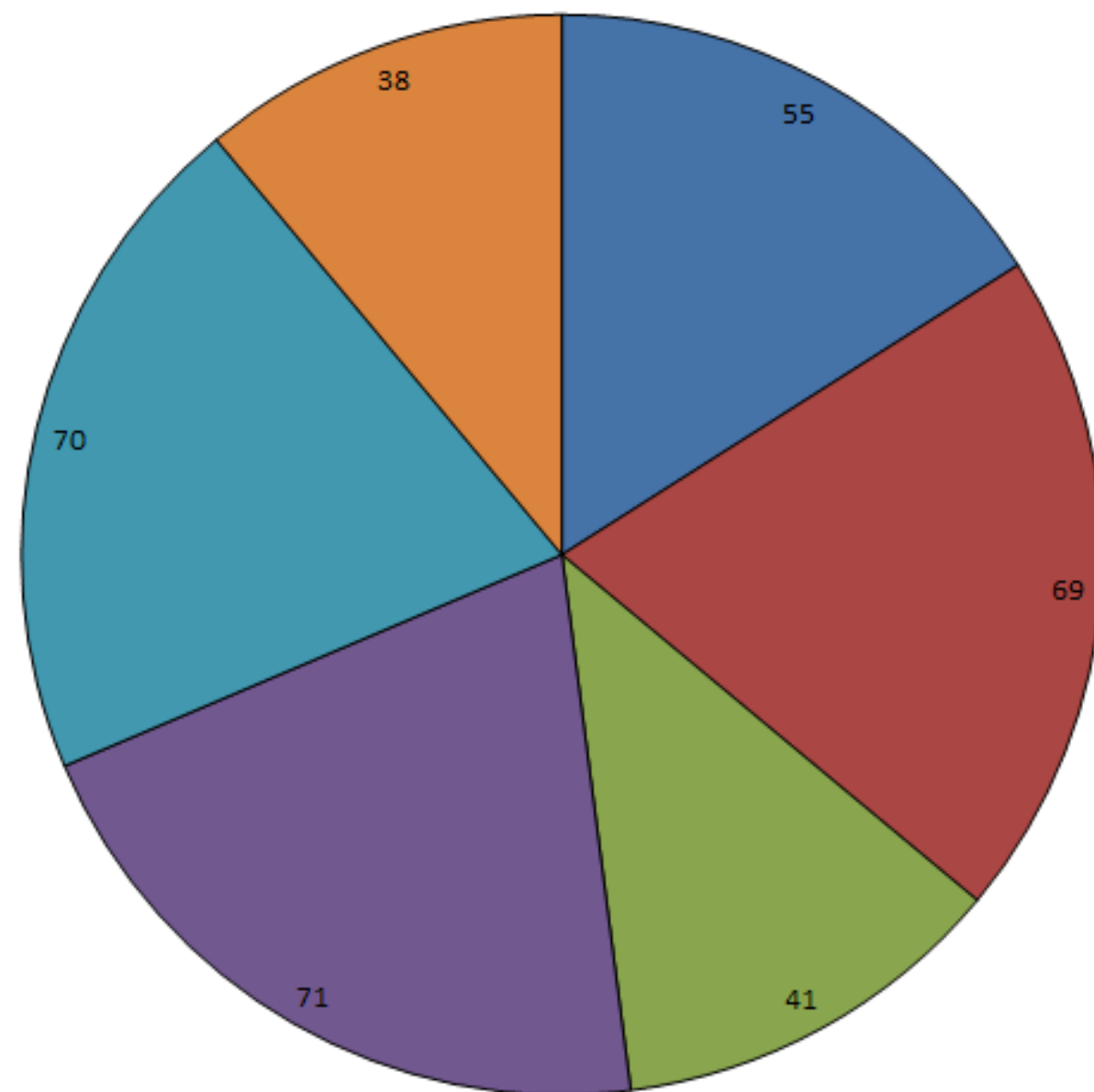
Данный раздел содержал 4 вопроса об опциях, которые могли бы увеличить предпринимательский интерес, со стороны региона и университета (учебный процесс, внеучебная деятельность, дополнительные мероприятия)



Региональная поддержка

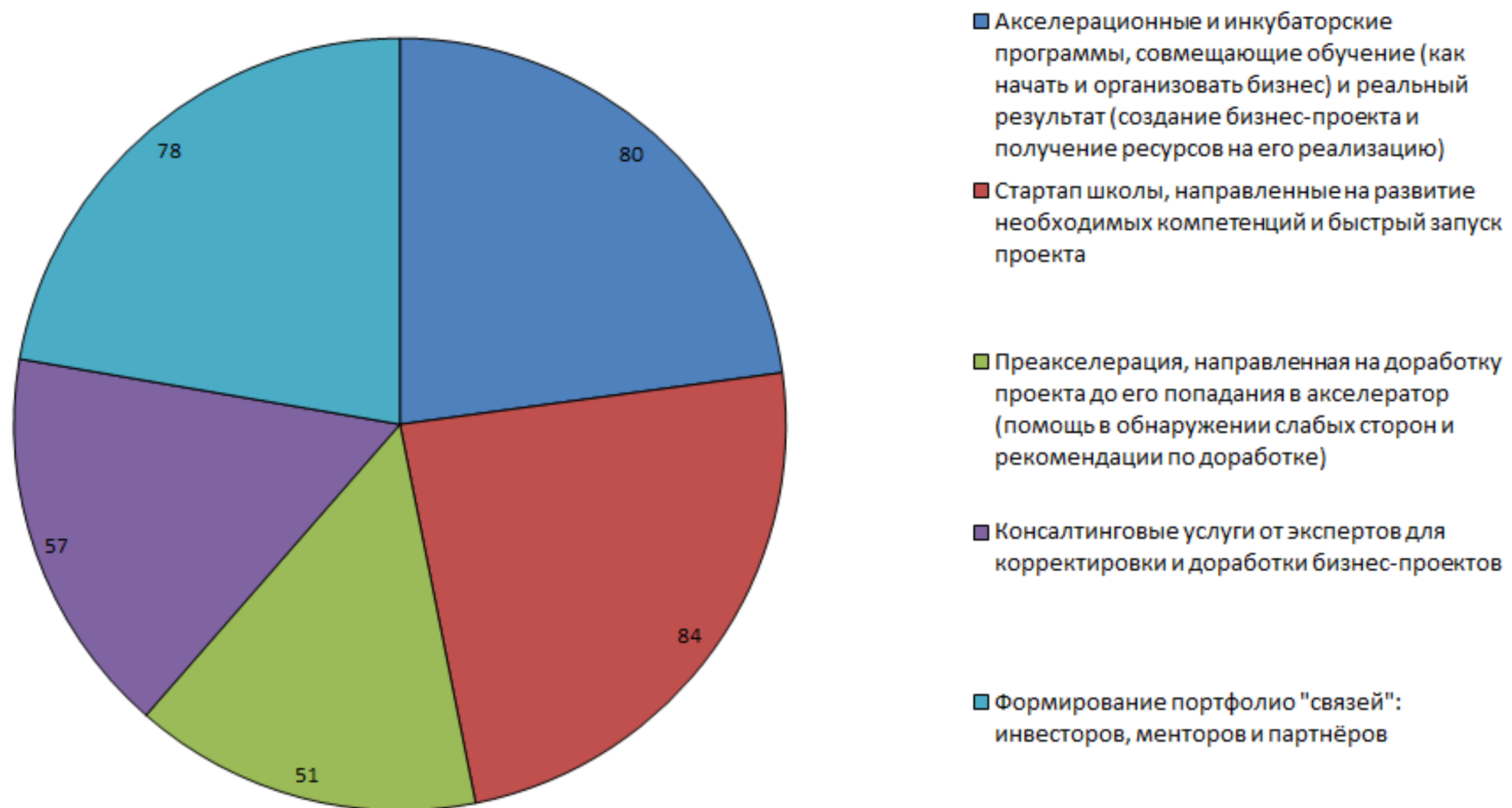


Учебный процесс



- Гостевые-лекции и дискуссии с действующими успешными предпринимателями
- Центр коучинга/развития карьеры, предоставляющий помощь в профессиональном самоопределении, индивидуальном карьерном плане и прочем
- Тематические дни в университете (дни карьеры, компаний, предпринимательства и прочее)
- Интенсивы и тренинги по развитию необходимых навыков и направленных на освоение базовой информации (юридические, экономические, маркетинговые и т.д. аспекты)
- Мероприятия по запуску стартапов, направленные на поиск единомышленников и презентацию идеи экспертам
- Возможность принятия участия в проведении предпринимательских исследований

Внеучебная деятельность



Дополнительные мероприятия от университета



РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УЛУЧШЕНИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ

- Внедрять в учебный процесс специализированные дисциплины по предпринимательству;
- Обеспечить прохождение стажировок в компаниях и решение реальных бизнес-проектов;
- Регулярно проводить тренинги с действующими предпринимателями по развитию необходимых компетенций;
- Необходимо создать отдельный центр коучинга;
- В рамках бизнес-инкубатора стоит открыть отдельную стартап школу;
- Предоставлять студентам портфолио «связей»;

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!