

БІЗНЕС СТУДЕНТІВ: СУТНІСТЬ, ЗНАЧЕННЯ, ПРОБЛЕМИ**Ю. В. Соколенко³**

Кількість вакансій для молодих спеціалістів виросла у 2012 році і продовжує рости зараз. Багато роботодавців цінують працівників не стільки за досвід роботи, скільки за енергійність та ініціативність, і пов'язують ці якості з молодістю. Існують вакансії для студентів в таких професійних областях як маркетинг, реклама, PR, туризм, готелі, ресторани, наука, освіта та продажі. Деякі з оголошень пропонують можливість оплачуваного стажування під час навчання, гнучкий графік, зайнятість на вихідних. Про це свідчать результати дослідження, проведеного кадровим порталом hh.ua спеціально до Дня студента[1].

Студентське життя кожен рік практично однакове. Для деякого розгульне і веселе (в основному за рахунок батьків), а для деякого безгрошове і сумне. Не всі студенти отримують стипендію. Навіть у тих, кому допомагають близькі, гроші, як правило, швидко закінчуються. Саме тому кожен студент шукає можливість заробити гроші самостійно, отже питання можливостей і ідей бізнесу для студентів постає вельми актуальним.

Почнемо із заробітку студентів на лекціях. Мова йде про те, що не всі студенти із задоволенням відвідують лекції, пропускають їх, відповідно не пишуть конспекти. Проте кожному студенту-прогульнику на сесії необхідно мати конспект у повному обсязі, для того, щоб підготуватися до іспиту, заліку чи контрольної. З даної ситуації студенти, які сумлінно відвідують заняття мають можливість організувати бізнес з продажу лекційного матеріалу. Всього лише потрібно відвідувати всі лекції і звичайно конспектувати письмово або ж на електронні носії інформацію, яку розповідає викладач. Далі отриманий матеріал переноситься в комп'ютер, після цього електронний документ з усіма лекціями підлягає продажу. Так само можна продавати лекційний матеріал у роздрукованому вигляді. Залишається лише питання правового супроводу такого бізнесу, але це вже інше питання.

По-друге, студенти можуть організувати бізнес за допомогою написання контрольних, рефератів, вирішення завдань, курсових або дипломів. Щоб створити бізнес даного характеру необхідно бути старшокурсником, оскільки така робота передбачає наявність певних знань і досвіду. Якщо студент добре розбирається в якомусь предметі, він може надати допомогу й іншим студентам, звичайно не безоплатно. Будьте впевнені, досить велика кількість студентів, хоч у чомусь, але не розбираються, або ж просто лінуються, часто їм краще заплатити гроші, ніж щось робити самостійно. Проте, знову виникають питання до юристів стосовно того, як легалізувати подібну діяльність.

По-третє, студенти можуть організувати бізнес за допомогою написання різних текстів під замовлення. Така бізнес-ідея для студентів цілком доступна. Для цього потрібне найголовніше - бажання і звичайно комп'ютерна техніка. Ця діяльність називається копірайтинг або рерайтинг, тобто переписування чужих текстів своїми словами, або ж написання текстових статей на задану тему. Але слід знати, що ціна роботи залежить від наявного портфолію, навичок студента, і уміння красиво викладати і писати. Також, для швидкої роботи бажано оволодіти вмінням десятипальцевого друку. Даний бізнес студенти знаходять за допомогою пошукових систем.

По-четверте, студенти можуть почати бізнес у вигляді служби вантажників. Дана трудова діяльність підходить будь-якому студенту, так як не вимагає вкладення грошових коштів, проте потребує гарного фізичного здоров'я. Для організації даного бізнесу необхідно набрати команду студентів, вони ж і будуть виконувати роль вантажників. На першому етапі можна потренуватися в стінах гуртожитку. Приміром, на першокурсниках, які як правило

³студ. гр. МЕ-12 Кіровоградський національний технічний університет

Науковий керівник: В.В. Сибірцев, доц., канд. екон. наук. Кіровоградський національний технічний університет

приїжджають з величезними сумками. За певну плату можна запропонувати їм перенести їх багаж. Однак не варто зупинятися тільки на студентах. Можна роздрукувати листівки і розкласти їх в магазинах меблів або побутової техніки, розклеїти рекламні оголошення на стовпах.

По-п'яте, студентам можна запропонувати організацію бізнесу по догляду за домашніми вихованцями та клінінгові послуги. У багатьох людей не вистачає часу займатися справами по будинку, наприклад прибиранням. Для таких людей набагато зручніше запросити працівника, щоб той вимив вікна, протер шафи, полиці, двері або вимив підлоги. Даною ідеєю можна скористатися. Витрат немає взагалі. Усі речі для прибирання надає клієнт. Можна так само пропонувати допомогу по догляду за домашніми вихованцями, годувати тварин, вигулювати і прибирати за ними. Дана ідея бізнесу для студентів, так само не вимагає ніяких витрат[2].

По-шосте, студентам пропонують посаду менеджера з продажів (наприклад потриманих автомобілів або нерухомості). Робота в офісі, спілкування з клієнтами відбувається лише у телефонному режимі, без пошуку клієнтів і без виїздів. Серед вимог до претендента: комунікабельність, старанність і вміння працювати на результат, здатність до навчання, знання ПК, грамотне, добре поставлене мовлення, уміння переконувати, незакінчена вища освіта. При цьому, звичайно, бажані навички продажів.

Чудовий спосіб підробити існує для спортивних фанатів, які ще навчаються, на посаді спортивного репортера. Посадові обов'язки включають проведення онлайн-репортажів із футбольних, баскетбольних, хокейних, волейбольних, гандбольних матчів за допомогою телефону або ноутбука. Вид спорту можна вибрати на свій розсуд. Пошукач повинен вільно розмовляти мовою коментарів і добре орієнтуватися в основних правилах видів спорту, які коментуються. Він також має бути готовий регулярно відвідувати спортивні події. Знати імена всіх гравців або особливості тактики необов'язково. Зайнятість: 1-2 рази на тиждень, адже зазвичай матчі проходять або ввечері, або у вихідні, тобто їх можна легко поєднувати з навчанням.

Провідні компанії, що працюють на європейському ринку фінансових послуг, шукають молодих людей на позицію консультанта. Пропонується старт за сумісництвом, з хорошими заробітками і переходом на повний робочий день у перспективі. Обіцяють цікаву роботу у всіх сферах фінансових послуг (нерухомість, фінансування будівництва, страхування, капіталовкладення (банки, фонди), індивідуальне та кар'єрне зростання, гнучкий графік, європейську сертифіковану освіту у вищезгаданих сферах. Молодим людям, які цікавляться банківською або страховою справою, компанія надає можливість отримати дорогоцінний досвід, необхідний для майбутньої кар'єри паралельно з навчанням у виші [3].

Для того, щоб використати хоча б якусь із наведених ідей бізнесу студенту необхідно використати лише декілька порад:

1. Працюйте з друзями. Знайдіть співзасновників і майбутніх співробітників у своїй університетській групі, вони будуть найвірнішими працюючими співробітниками. Ваші друзі готові пропустити заняття на два тижні і працювати в поті чола, щоби зрушити компанію з мертвої точки. Старт із захопленою командою встановлює сильну культуру, яка буде надзвичайно цінна у міру зростання штату компанії. Люди, якими ви оточуєте себе, навчатимуть і допомагатимуть вам на цьому шляху.

2. Користуйтеся безкоштовними університетськими ресурсами. Університет був і залишається найкращим місцем, де можна отримати юридичні та фінансові консультації, зав'язати корисні зв'язки. Щодня, сім разів на тиждень.

3. Якщо ви відкриваєте інтернет-бізнес, обов'язково стежте за всіма галузевими заходами, що проводяться в університеті, місті.

4. Не бійтеся шукати і спілкуватися зі студентами за межами вашого факультету – інженерна справа, бізнес та інші предмети можуть відкрити нове бачення і розуміння вашої справи.

5. Переважна більшість студентів застосовують принцип «ти живеш всього лише раз» і відкривають власний бізнес замість стабільної роботи в офісі. Немає сім'ї, яку необхідно годувати, а за душею ще немає іпотеки, яку потрібно виплачувати. І хоча також немає багато грошей, це означає, що майже нічого втрачати. Студенти звикли жити на прожитковий мінімум.

Отже, підсумовуючи вищесказане, можемо із впевненістю сказати, що навчання в університеті – це саме той час, щоб вийти за межі своєї зони комфорту, час ризикнути і почати практикувати потрібні навички.