Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования

Санкт-Петербургский государственный университет

Институт «Высшая школа менеджмента»

**Государственная поддержка молодежного малого и среднего предпринимательства в России**

**State support of youth small and medium entrepreneurship in the Russian Federation**

Выпускная квалификационная работа

****Студентки 4 курса бакалаврской программы, направление «Государственное и муниципальное управление»

**МОРОЗОВОЙ (ДЕНИСЕНКО)**

**Анны Андреевны**

*(подпись)*

Научный руководитель, доцент кафедры государственного и муниципального управления

**ГИЛЕНКО Евгений Валерьевич**

*(подпись)*

«26» мая 2020 г.

Санкт-Петербург

2020

ЗАЯВЛЕНИЕ О САМОСТОЯТЕЛЬНОМ ВЫПОЛНЕНИИ

ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Я, Морозова Анна Андреевна, студентка 4 курса направления 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление» Высшей школы менеджмента СПбГУ, заявляю, что в моей выпускной квалификационной работе на тему «Государственная поддержка молодежного малого и среднего предпринимательства в России» не содержится элементов плагиата. Все прямые заимствования из печатных и электронных источников, а также из защищенных ранее курсовых и выпускных квалификационных работ, кандидатских и докторских диссертаций имеют соответствующие ссылки.

****Мне известно содержание п. 6.3 правил обучения по основным образовательным программам высшего и среднего профессионального образования в СПбГУ о том, что «требования к выполнению выпускной квалификационной работы устанавливаются рабочей программой учебных занятий», п. 3.1.4 рабочей программы учебной дисциплины «выпускная квалификационная работа по менеджменту» о том, что «обнаружение в ВКР студента плагиата (прямое или контекстуальное заимствование текста из печатных и электронных источников, а также и защищенных ранее выпускных квалификационных работ, кандидатских и докторских диссертаций без соответствующих ссылок) является основанием для выставления комиссией по защите выпускной квалификационной работы оценки «незачтено (F)», и п. 51 устава федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный университет» о том, что «студент подлежит отчислению из Санкт-Петербургского университета за представление курсовой или выпускной квалификационной работы, выполненной другим лицом (лицами)».

Морозова Анна Андреевна   
*(Подпись студента)*

26.05.2020  
*(Дата)*

Оглавление

[Введение 5](#_Toc41420825)

[Глава 1. Малое и среднее предпринимательство в России 8](#_Toc41420826)

[Законодательно-нормативная база и критерии отнесения субъекта к МСП 8](#_Toc41420827)

[Развитие МСП в России и государственная статистика 11](#_Toc41420828)

[Формы поддержки малого и среднего предпринимательства 15](#_Toc41420829)

[Национальный проект по развитию МСП: поддержка, цели и индикаторы развития 19](#_Toc41420830)

[Международный опыт в сфере поддержки МСП и молодежного предпринимательства 25](#_Toc41420831)

[Эстония 25](#_Toc41420832)

[Грузия 27](#_Toc41420833)

[США 28](#_Toc41420834)

[Выводы по главе 1 29](#_Toc41420835)

[Глава 2. Молодежное предпринимательство в России 30](#_Toc41420836)

[Обзор литературы 30](#_Toc41420837)

[Социально-демографические особенности предпринимательства 30](#_Toc41420838)

[Портрет молодого предпринимателя и его психологический облик 30](#_Toc41420839)

[Психологические барьеры 32](#_Toc41420840)

[Административные барьеры 34](#_Toc41420841)

[Понятие молодежного предпринимательства в России 36](#_Toc41420842)

[Особенности молодежного предпринимательства в России и проблемы его развития 37](#_Toc41420843)

[Модель GEM и модель предпринимательского намерения 39](#_Toc41420844)

[Методы и инструменты исследования 42](#_Toc41420845)

[Гипотезы исследования 44](#_Toc41420846)

[Выводы по главе 2 44](#_Toc41420847)

[Глава 3. Результаты эмпирического исследования 45](#_Toc41420848)

[Сбор фокус-группы и полученные результаты 45](#_Toc41420849)

[Анализ глубинных интервью 47](#_Toc41420850)

[Описание опроса 49](#_Toc41420851)

[Расчеты и результаты применения количественных методов 50](#_Toc41420852)

[Рекомендации и выводы 55](#_Toc41420853)

[Заключение 61](#_Toc41420854)

[Список литературы 64](#_Toc41420855)

[Приложения 71](#_Toc41420856)

[Приложение 1. Модель Global Entrepreneurship Monitor 71](#_Toc41420857)

[Приложение 2. Сравнение понятия молодежное предпринимательство в российской и зарубежной литературе 72](#_Toc41420858)

[Приложение 3. Характеристики образовательных программ и уровни атрибутов 74](#_Toc41420859)

[Приложение 5. Содержание наборов портфелей для 27 исходов 76](#_Toc41420860)

[Приложение 6. Список вопросов для глубинного интервью (1) 85](#_Toc41420861)

[Приложение 7. Сравнение Центра поддержки предпринимателей в Кореновске и в Санкт-Петербурге 86](#_Toc41420862)

[Приложение 8. Список вопросов для глубинного интервью (2) 88](#_Toc41420863)

[Приложение 9. Описательная статистика опроса 89](#_Toc41420864)

[Приложение 10. Результаты второго блока (отвечают потенциальные предприниматели) 90](#_Toc41420865)

[Приложение 11. Полезность уровней характеристик образовательных программ 91](#_Toc41420866)

[Приложение 12. Оценка полезности лектора в образовательной программе 92](#_Toc41420867)

[Приложение 13. Оценка полезности цены обучения 93](#_Toc41420868)

[Приложение 14. Оценка полезности связности занятий 94](#_Toc41420869)

[Приложение 15. Оценка полезности длительность обучения 95](#_Toc41420870)

[Приложение 16. Оценка полезности формата обучения 96](#_Toc41420871)

[Приложение 17. Оценка полезности адаптации контента 97](#_Toc41420872)

[Приложение 18. Оценка полезности работы в команде 98](#_Toc41420873)

[Приложение 19. Список примерных критериев оценки эффективности для системы грантов 99](#_Toc41420874)

[Приложение 20. Модель образовательной программы первого уровня обучения 102](#_Toc41420875)

[Приложение 21. Первичный цикл самоопределения себя как предпринимателя и барьеры развития 106](#_Toc41420876)

# Введение

Малый и средний бизнес является неотъемлемым компонентом рыночной конкурентной экономики, развитие которой в последствии способно обеспечить занятость населения, высокий уровень и качество жизни граждан страны. Именно поэтому государство столь заинтересовано в том, чтобы развивать МСП и снижать барьеры, стоящие перед потенциальными предпринимателями, которые задумываются о начале собственного дела. Одним из условий укрепления и быстрого развития малого бизнеса является активная поддержка малого бизнеса и его включение в сотрудничество с крупными корпоративными структурами. Государство заинтересованно в том, чтобы поддерживать МСП также и потому, что в РФ существует бюджетное выравнивание и четкое деление субъектов на реципиентов и доноров. Развитие бизнеса в «проблемных» регионах страны (например, Северо-Кавказский федеральный округ) способно повысить устойчивость и финансовую независимость территории.

Современный уровень развития российского МСП оценивается как недостаточный по сравнению с развитыми странами. Вклад данного сектора в ВВП России на 2015 год составляет 20–21%, а его доля в общей численности занятых равна 25%, в то время как в странах с развитой рыночной экономикой эти показатели достигают соответственно 60% и 83%.[[1]](#footnote-1)[[2]](#footnote-2) К 2018 году вклад малого и среднего предпринимательства в ВВП страны достиг отметки в 22.3%, что говорит о том, что малый и средний бизнес нуждаются в большей поддержке со стороны государства и нынешние меры недостаточны.

Как сказал Максим Орешкин, бывший министр экономического развития РФ, 6 февраля 2019 года: “Наша задача — это позволить тем, кому еще только предстоит открыть новые предприятия, не сталкиваться с различными барьерами и идти по упрощенному пути”[[3]](#footnote-3).

Регулярно проводятся мероприятия, цель которых развитие предпринимательства и его популяризация среди широких слов населения, прежде всего молодежи, активное вовлечения населения в предпринимательскую деятельность. Молодые люди 18-24 лет является той категорией граждан, которая получает или уже получила образование и только начинает получать свои первые рабочие места или выбирать между предпринимательством и карьерой в качестве наемного работника. Это люди, которые выросли в России, где функционируют принципы рыночной экономики, а не в СССР, они хотят свободы при принятии решений, не столь консервативны как старшее поколение, не согласны на классическую работу в офисе и склонны к риску, именно они через несколько лет будут создавать Россию будущего. Однако, можно ответить, что по данным Росстат 30% молодых людей сталкиваются со сложностями при поиске и получении работы, а около 350 тысяч молодежи 18-25 лет ежегодно покидают Россию в поисках перспектив в других странах.

Уровень оптимизма среди россиян касаемо бизнес карьеры за последние 25 лет вырос в 2 раза с 35% до 70%, а 25 миллионов россиян хотели бы попробовать себя в качестве предпринимателей, что говорит о заинтересованности в ведении бизнеса[[4]](#footnote-4). Исследование аналитического центра НАФИ совместно с платформой “Деловая среда” показало, что 73% нынешних предпринимателей хотя бы 1 раз проходили бизнес-курсы или образовательную программу и чувствуют потребность в том, чтобы обучаться далее[[5]](#footnote-5). Молодые люди, которые хотели бы стать предпринимателями, называют в качестве барьера, который останавливает их от старта бизнес-карьеры, недостаток знаний в ряде областей для ведения бизнеса после таких барьеров, как отсутствия капитала и макроэкономических барьеров (высокие налоговые ставки, нестабильность экономической ситуации). Модель предпринимательского намерения демонстрирует влияние знаний о предпринимательстве на предпринимательские намерения и действия. Иными словами, помогая молодым людям обучиться основам ведения бизнеса, Россия формирует пул предпринимателей будущего.

Цель выпускной квалификационной работы — выработать рекомендации институтам развития молодежного предпринимательства в России на основе анализа барьеров для МСП в молодежной среде.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

* Систематизировать существующую литературу;
* Провести сравнительный анализ международного опыта в сфере МСП;
* Изучить теоретические механизмы воздействия барьеров и стимулов к МСП у молодых людей;
* Представить модель воздействия факторов на предпринимательскую инициативу среди молодежи;
* Собрать фокус-группу из предпринимателей и обсудить проблемы развития МСП в стране;
* Проанализировать мнения экспертов на основе глубинных интервью;
* Составить опросник и провести опрос среди молодых людей 18–24 лет;
* Применить современные количественные методы для обработки данных.

Методология исследования: глубинные интервью, фокус-группы, эмпирическое исследование посредством проведения опроса и применения современных количественных методов анализа данных - адаптивного совместного анализа.

# Глава 1. Малое и среднее предпринимательство в России

## Законодательно-нормативная база и критерии отнесения субъекта к МСП

Основой законодательно-нормативной базы для субъектов МСП является Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и Указ Президента Российской Федерации от 05.06.2015 №287 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства», где описываются функции "Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства".

ФЗ от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» описывает критерии отнесения к МСП, формы, условия и порядок поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, правила формирования Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, особенности нормативно-правового регулирования развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, такие как специальные налоговые режимы, упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, упрощенный порядок составление статистической отчетности и др.

Следует начать с законодательного определения субъекта МСП, так, субъекты малого и среднего предпринимательства – это хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными Федеральным законом от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.12.2018) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации", к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям, сведения о которых внесены в единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Далее представлены критерии, по которым бизнес может быть отнесен к микропредприятию, малому или среднему бизнесу (Таблица 1).

1. Классификация предприятий малого и среднего бизнеса в РФ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Категория предприятия | Занятость на предприятии (чел.) | Предельные значения дохода (выручки) за год (млн руб.) |
| Микропредприятие | До 15 человек | До 120 млн |
| Малое предприятие | 16-100 человек | До 800 млн |
| Среднее предприятие | 101-250 человек | До 2 000 млн |

Источник: Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.12.2018) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".

Данные значения можно сравнить с зарубежной практикой и понять, что понимается под субъектами МСП в разных странах.

1. Критерии определения субъектов МСП по методике World Bank Group

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Категория субъекта | Численность работников | Оборот, тыс. долл. | Валюта баланса,  тыс. долл. |
| Микропредприятие | ≤10 | ≤100 | ≤100 |
| Малое предприятие | >10≤50 | >100≤3 000 | >100≤3 000 |
| Среднее предприятие | >50≤300 | >3 000≤15 000 | >3 000≤15 000 |

Источник: Осокин М.А. Проблемы определения субъектов малого бизнеса: зарубежный опыт //Молодежный научный форум: электр. сб. ст. по мат. I междунар. студ. науч.-практ.конф.№ 1(1). ─ URL:

https://nauchforum.ru/archive/MNF\_interdisciplinarity/1(1).pdf (дата обращения 10.08.2019)

1. Критерий отнесения предприятия к МСП в странах с развитым малым и средним бизнесом (критерий- численность работников)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Микро | Малые | Средние | МСП | Крупные |
| Европейский союз | 1 – 9 | 10 – 49 | 50 – 249 | 1 – 249 | 250 + |
| Австралия | 0 – 9 | 10 – 49 | 50 – 199 | 0 – 199 | 200 + |
| Канада | 0 – 9 | 10 – 49 | 50 – 499 | 0 – 499 | 500 + |
| Япония | 4 – 9 | 10 – 49 | 50 – 249 | 1 – 249 | 250 + |
| Южная Корея | 5 – 9 | 10 – 49 | 50 – 199 | 5 – 199 | 200 + |
| США | 1 – 9 | 10 – 99 | 100 – 499 | 1 – 499 | 500 + |

Источник: Осокин М.А. Проблемы определения субъектов малого бизнеса: зарубежный опыт // Молодежный научный форум: электр. сб. ст. по мат. I междунар. студ. науч.-практ.конф.№1(1). ─ URL:

<https://nauchforum.ru/archive/MNF_interdisciplinarity/1(1).pdf> (дата обращения 10.08.2019).

Можно заметить, что в развитых странах критерий численности занятых варьируется не так сильно (за исключением США и Канады, где к МСП относят предприятия с численностью персонала до 500 человек).

Численность занятых на предприятии хотя и является основным из мировых критериев субъектов МСП, но, как правило, многие страны также используют финансовые показатели такие как оборот и стоимость активов. Финансовые показатели помогают понять масштаб деятельности предприятия и оценить его по сравнению с другими предприятиями в отрасли и в средним по экономике.[[6]](#footnote-6)

1. Финансовые критерии МСП в Европейском союзе

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Предприятия | Выручка, млн. €. | Балансовая стоимость, млн, €. |
| Средние | ≤50 | ≤43 |
| Малые | ≤10 | ≤10 |
| Микро | ≤2 | ≤2 |

Источник: Осокин М.А. Проблемы определения субъектов малого бизнеса: зарубежный опыт // Молодежный научный форум: электр. сб. ст. по мат. I междунар. студ. науч.-практ.конф.№ 1(1). ─ URL:

<https://nauchforum.ru/archive/MNF_interdisciplinarity/1(1).pdf> (дата обращения 10.08.2019)

Можно сравнить разницу между классификацией МСП по признаку оборот в ЕС и в России по курсу 82 рублей = 1 евро на начало мая 2020 года.

1. Классификация МСП в России и в ЕС

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Предприятия | Предельная выручка по классификации РФ, млн руб. | Предельная выручка по классификации ЕС, млн руб. |
| Микро | До 120 млн | До 164 млн |
| Малые | До 800 млн | До 820 млн |
| Средние | До 2 000 млн | До 4 100 млн |

В целом классификации схожи, но основным отличием является большая предельная выручка при классификации средних предприятий в классификации ЕС. Также больше предприятий по классификации ЕС попадают в группу микропредприятий, в то время как по российской классификации часть из них являлась бы малыми предприятиями. Следует отметить, что классификация ЕС в реалиях РФ крайне изменчива по причине серьезных колебаний курса евро от 70 до 85 рублей.

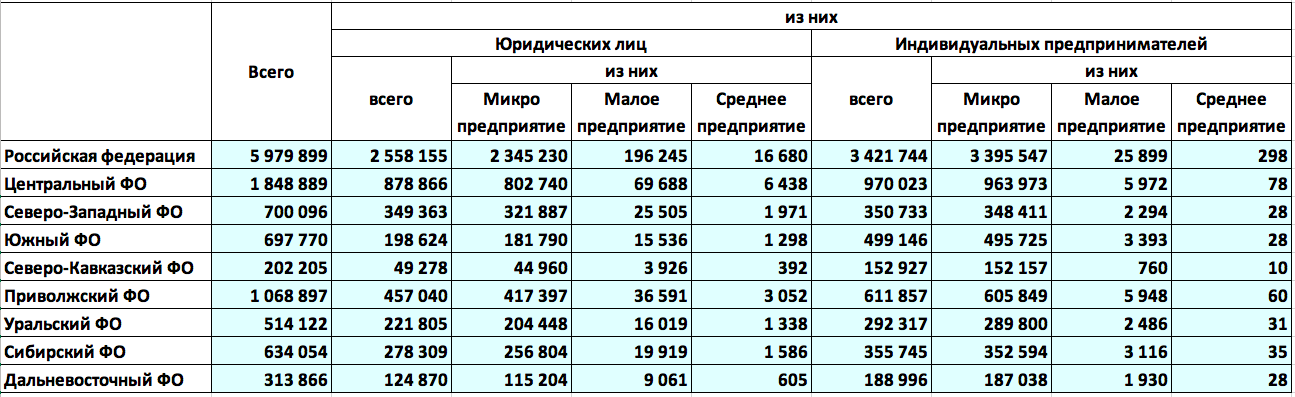
## Развитие МСП в России и государственная статистика

Малый бизнес является неотъемлемым компонентом рыночной конкурентной экономики, развитие которой впоследствии способно обеспечить занятость населения, высокий уровень и качество жизни граждан страны. Именно поэтому государство столь заинтересовано в том, чтобы оказывать поддержку в развитии малого бизнеса, делать это при максимальной эффективности затраченных ресурсов и в тех аспектах, которые наиболее ценны и полезны бизнесу.

Современный уровень развития российского МСП оценивается как недостаточный по сравнению с развитыми странами. Вклад данного сектора в ВВП России на 2015 год составляет 20–21%, а его доля в общей численности занятых равна 25%, в то время как в странах с развитой рыночной экономикой эти показатели достигают соответственно 60% и 83%.[[7]](#footnote-7)[[8]](#footnote-8)

Ниже представлена государственная статистика основных показателей субъектов МСП.

1. Количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по состоянию на 10 апреля 2020 года.



Источник: Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства – Федеральная налоговая служба. ─ URL: <https://rmsp.nalog.ru/statistics.html> (дата обращения: 07.04.2020).

По данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства в России на апрель 2020 года функционирует 5 979 899 предприятия, где 2 558 155 являются юридическими лицами, а 3 421 744 индивидуальными предпринимателями, которые представляют в большей своей части микропредприятия.

Также можно проследить, как менялось количество предприятий в промежуток 2011- 2018 гг. и их суммарный оборот в тысячах рублей. Данные за 2019 год еще не представлены.

**Диаграмма 1**.Изменение численности предприятий малого бизнеса (включая микропредприятия) 2011-2018, Росстат

Источник: составлено автором по данным Росстат, 2020. – URL: <https://gks.ru/folder/210/document/13223> (дата обращения: 07.04.2020).

Можно увидеть, что с каждым годом количество предприятий малого бизнеса растет, что может говорить о повышении заинтересованности у россиян в ведении бизнеса и об улучшении экономических и законодательных условий для ведения бизнеса до начала 2020 года. Сравнивая показатели 2018го года и 2011го года, можно заметить, что число предприятий увеличилось на 44.84%.

На данный момент нет полной статистики по МСП, по которой можно было бы оценить влияние режима повышенной готовности, принудительного закрытия почти всех предприятий МСП во время распространения коронавируса, объявления нерабочих дней с сохранением заработной платы. О влиянии вируса на малое и среднее предпринимательство, а также об оказываемых мерах поддержки со стороны государства будет сказано позже.

**Диаграмма 2**. Изменение суммарного оборота малых предприятий (включая микропредприятия) 2011-2019, Росстат

Источник: составлено автором по данным Росстат, 2020. – URL: <https://gks.ru/folder/210/document/13223> (дата обращения: 07.04.2020).

Суммарный оборот также изменился в сторону увеличения, оборот 2019 года в сравнении с 2011 годом вырос на 134%. В 2018-2019 показатель вышел на плато, а с учетом негативного эффекта коронавируса на экономику и предпринимательскую активность, можно ожидать значительное снижение годового оборота субъектов малого бизнеса. Так как неделя закрытия бизнеса — это почти 2% потери в годовой выручке, закрытие бизнеса на 45 дней, объявленных В.В. Путиным как нерабочих, ведет минимум к сокращению годовой выручки 12,3%. Усугубляет положение и то, что не отменяются затраты на выплату заработных плат и аренду помещений при нулевой выручке. Для некоторых фирм, выпавшие месяцы закрытия пришлись на пиковые месяцы по спросу (например, туризм), которые обеспечивали им существование до следующего пика или вовсе целый год. Части видов бизнеса повезло, и они будут активны в первые фазы отмены существующих ограничений (например, откроются парикмахерские, но при выполнении ряда жестких требований), другие же могут быть открыты только к июню или даже к июлю, в зависимости от эпидемиологической ситуации.

Оборот и количество предприятий – показатели, прямо коррелирующие между собой (коэффициент корреляции 0.84), то есть увеличение объема суммарного оборота может быть обусловлено в том числе и увеличением числа предприятия малого бизнеса. Поэтому крайне важно посмотреть, как изменился оборот, приходящийся на 1 единицу предприятия, что мы и можем посчитать, аккумулируя данные, указанные выше.

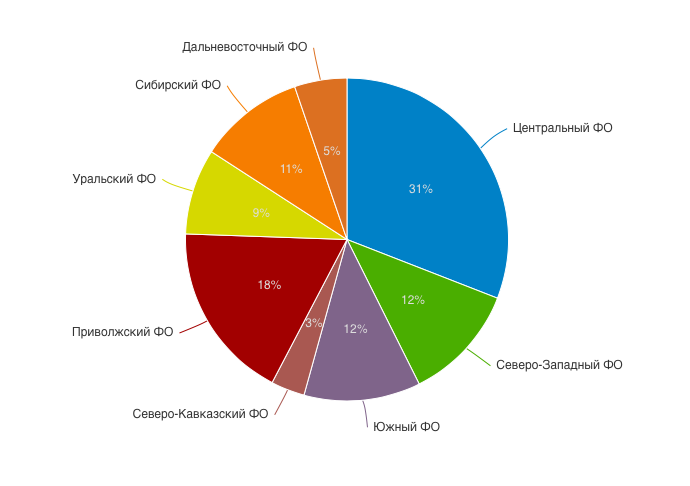
**Диаграмма 3**. Отношение объема суммарного оборота к количеству предприятий малого бизнеса (включая микропредприятия) на основе данных Росстат 2011-2018г.

Источник: рассчитано автором по данным Росстат, 2020. – URL: <https://gks.ru/folder/210/document/13223> (дата обращения: 07.04.2020).

Данная диаграмма демонстрирует увеличение коэффициента отношения оборота предприятий к общему числу предприятий. В 2012-2013х годах было уменьшение данного показателя, далее показатели 2011 года были превышены, а в 2018 году зафиксировано значительное увеличение, что говорит об активизации бизнеса и его операционных процессов, что, в свою очередь, отразилось на выручке. Конечно, данный коэффициент не говорит о позитивных изменениях на каждом отдельном предприятии, но по данному коэффициенту можно отследить общий позитивный тренд на российском рынке среди малых предприятий (включая микропредприятия). Конечно же, экстраполяция позитивного тренда на 2020 и последующие года невозможна из-за принудительного закрытия бизнеса в марте-мае 2020 года.

Существует и неравномерность в размещении субъектов МСП, так лидирующими являются Москва и Санкт-Петербург как центры экономической активности. Так доли субъектов МСП в Федеральных округах относительного общего количества можно представить в формате диаграммы ( Рис. 1)

Государство заинтересованно в том, чтобы поддерживать МСП также и потому, что в РФ существует бюджетное выравнивание и четкое деление субъектов на реципиентов и доноров. Развитие бизнеса в «проблемных» регионах страны (например, Северо-Кавказский федеральный округ) способно повысить устойчивость и финансовую независимость территории.

**

1. Доля субъектов МСП в округе в общем числе субъектов МСП

Источник: Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. ─ URL: <https://rmsp.nalog.ru/index.html> (дата обращения: 16.03.2020).

## Формы поддержки малого и среднего предпринимательства

Министерство экономического развития реализует программы по предоставлению субсидий из средств федерального бюджета с целью помощи субъектам малого и среднего предпринимательства в регионах (в рамках Постановления Правительства Российской Федерации от 30.12.2014г. №1605, а также приказов Минэкономразвития). Посредством конкурсного распределения средств, финансовая помощь выделяется на мероприятия, предусмотренные региональными программами при условии софинансорования регионами расходов.

Минэкономразвития России реализует данную программу по предоставлению субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ для оказания государственной поддержки малым и средним предпринимателям на региональном уровне с 2005 года. В рамках этой программы центр занятости населения оказывает единовременную финансовую помощь в открытии собственного дела в размере 12-кратной максимальной величины пособия по безработице. Ранее данная сумма была 58 800 руб. при расчете пособия в 4900 руб., но с начала 2019 г размер пособия был увеличен до 8000 руб., что позволяет предположить, что и размер единовременной финансовой помощи будет увеличен. Помимо этого, осуществляется поддержка в преодолении сложностей при оформлении бизнеса или ИП – компенсации оплаты госпошлины, совершений нотариальных действий при госрегистрации, приобретений бланочной документации, изготовление печатей, штампов, услуг правового характера и консультаций.

Субсидии МСП могут быть потрачены на оборудование рабочих мест, оплату аренды, закупку материалов и техники. Также существует поддержка в форме грантов как для start-up так и для уже открытых предприятий, гранты от службы занятости, при условии, что работодатель наймет определенное число людей, финансовые формы возмещения затрат на участие на выставках и ярмарках.

1. Объём субсидий, выделенный из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, бюджетам субъектов российской федерации (тыс.руб)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 20112) | 20122) | 20133) | 20144) | 20152) | 20163) | 20173) | 20183) |
| Объём субсидий | **NA** | **20 800 000** | **19 786 882** | **19 374 822** | **18 528 287** | **11 124 625** | **7 513 983,2** | **NA** |

Источник: Малое и среднее предпринимательство в России, 2011-2017, Росстат. ─ URL: <https://gks.ru/> (дата обращения: 18.03.2020).

Такую меру государственной поддержки как грант обычно оказывают региональные власти. Грант предоставляется начинающему предпринимателю в форме субсидии единовременно, в 2-х форматах – как на безвозвратной, так и безвозмездной основах. Максимальная сумма - 600 000 руб., но данная сумма варьируется от региона к региону. В рамках конкурса основными критериями выступают: оборот предприятия, сфера его функционирования и социальная полезность, средняя численность работников списочного состава.

Если говорить о законодательном аспекте в области целевого использования полученных средств, то организация должна или подтвердить, что, например, объем субсидий был потрачен на конкретную первоначальную цель (например, долевое участие государства в оплате арендных платежей) или вернуть все выделенные средства государству назад.

Сегодня приоритетную роль имеют мероприятия, которые связаны с реформирование работы сети организаций, которые основывают инфраструктуру поддержки и имплементацией сервисной модели оказания такой помощи.

Программа аккумулирует комплекс мер, состоящий из более чем 20 мероприятий, целью которых является встреча и превышение ожиданий предпринимателей в финансовых, имущественных и информационных ресурсах от государственных структур.

Закон Российской Федерации "Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ предусматривает меры по развитию инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.[[9]](#footnote-9) Фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды, фонды поручительства) и микрокредитные организации формируют сеть инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства и удовлетворяют потребность в денежных средствах у микропредприятий, у которых есть проблемы с получением кредитов в других кредитных организациях вследствие, чаще всего, отсутствия доверия со стороны банков. Помимо этого, элементами инфраструктурной сети являются:

* центры поддержки предпринимательства;
* центры инноваций социальной сферы;
* центры кластерного развития;
* региональные центры инжиниринга;
* центры прототипирования;
* центры сертификации, стандартизации и испытаний;
* центры народно-художественного промысла;
* центры поддержки экспорта;
* многофункциональные центры для бизнеса;
* промышленные, индустриальные, агропромышленные парки;
* технопарки;
* частные промышленные парки;
* бизнес-инкубаторы.[[10]](#footnote-10)

Особое внимание уделяется процедуре кредитования малого бизнеса, у которого доступ к финансовым ресурсам затруднен. Минэнокомразвития для расширения потенциала региональных гарантийных организаций утверждены основные положения Стратегии развития Национальной гарантийной системы (НГС) поддержки малого и среднего предпринимательства. В рамках реализации НГС совершенствуется процедуры взаимодействия с предпринимателями, повышается эффективность использования ресурсов, разрабатываются новые гарантийные продукты. Система предусматривает внедрение трехуровневой целевой модели оказания гарантийной поддержки субъектам МСП:

Для снижения стоимости кредита и повышение доступности финансовых ресурсов для субъектов малого и среднего предпринимательства реализуется программа льготного кредитования малого и среднего бизнеса в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», которая будет действовать до 2024 года. Около сотни банков, участвующих в программе, выдают предпринимателям кредиты по сниженной ставке до 8,5% годовых, а государство компенсирует кредитным организациям недополученную прибыль[[11]](#footnote-11).

Помимо этого, большая потребность в заемных средствах наблюдается у микробизнеса, у которого по тем или иным причинам нет возможности использовать традиционные банковские продукты (небольшая сумма кредита, отсутствие кредитной истории, удалённость населённого пункта и т. д.). Для этого в рамках программы поддержки МСП большое внимание уделяется развитию микрокредитных организаций, предпринимательского финансирования, создаваемых в рамках программы развития МСП. Такие МКО предоставляют микрозаймы до 3 млн рублей сроком не более 3-х лет. При этом ставка для заемщика не должна превышать 10%.

В соответствии N 209-ФЗ государство может оказывать поддержку малому и среднему бизнесу посредством финансирования субъекта малого бизнеса или снижения обязательных налоговых выплат, установления налоговых льгот, а также начисления субсидий для возмещения затрат. Возможно также и предоставление государственного имущества на льготных условиях аренды, возврат процентов по потребительским кредитам и установление квоты на государственных закупках у субъектов малого бизнеса или преимущественного права при госзакупках[[12]](#footnote-12).

Оформление различных видов отчетностей и документации как для начинающих, так и для опытных предпринимателей вызывает затруднения. Именно поэтому в России существуют упрощенные системы оформления всех видов отчетности. Например, есть виды такой вид налогообложения, который предполагает даже полное отсутствие деклараций, и это патентная система налогообложения.

Реализация части «прямых» мер господдержки предусмотрена в рамках программ развития МСП монопрофильных муниципальных образований. Так, при реализации указанного мероприятия субъектам МСП, зарегистрированным в моногородах, предоставляются субсидии на компенсацию затрат для модернизации производства, гранты начинающим предпринимателям по франшизе и субсидии социальным предпринимателям.[[13]](#footnote-13)

Для развития молодежного предпринимательства, его популяризации среди школьников и поддержки инновационного творчества детей, в том числе для их профессиональной реализации, Министерством выделяются субсидии на создание Центров молодежного инновационного творчества. Существенный вклад в развитие российского молодежного предпринимательства осуществила программа «Ты предприниматель», которая действует с конца 2014 года. Данная программа является одной из ключевой в Российском центре содействия молодежному предпринимательству и действует в 60 субъектах Российской Федерации. Цель программы – дать молодым людям фундаментальные знания о предпринимательстве и том, как им заниматься. Другая программа «Молодежный бизнес России» направлена на развитие молодежного предпринимательства в стране. «Молодежный бизнес России» дает возможность молодым предпринимателям самореализоваться, достичь финансовой независимости и проявлять творческую свободу для реализации своих бизнес-идей.[[14]](#footnote-14)

## Национальный проект по развитию МСП: поддержка, цели и индикаторы развития

Индикаторы развития малого и среднего предпринимательства отражают рост экономической активность субъектов малого и среднего предпринимательства в разных аспектах ведения бизнеса. Так, одним из индикатором развития МСП является процент занятых МСП коммерческих площадей. Рост пустующих коммерческих площадей говорит о том, что предприниматели сокращают объемы деятельности или закрываются вовсе. Такая логика верна при условии, что не происходит существенного создания новых коммерческих площадей, которые пока что не заняты. В кризисные периоды даже самые “лакомые” места торговли или оказания услуг, например, в центре города на главной пешеходной улице, являются незанятыми, и владельцы таких мест активно ищут новых арендаторов. Цены на коммерческие площади также сигнализируют о ситуации на рынке, когда квадратные метры пустуют, арендодатели предлагают скидки вплоть до 50%, когда же есть большой спрос на площадь – арендодатели требуют больше за м2. Ситуация с коронавирусом показала, что прямо сейчас у многих предпринимателей активно ведутся переговоры по предоставлению арендных каникул или значительных скидок. Так как выручка с марта 2020 снизилась, а у некоторых упала вовсе до нуля, каникулы или скидки могут быть существенным сбережением средств, которые впоследствии спасут бизнес от закрытия при отмене ограничений. Очевидно, что при такой ситуации критически необходима поддержка бизнеса государством. Например, в Германии выделяются субъектам МСП безвозмездные выплаты от 5 до 15 тысяч евро на оплату аренды или выплату заработной платы сотрудникам[[15]](#footnote-15). В России же такие меры помощи в выплате арендной платы не предусмотрены, поэтому те, кто не смогли договориться о новых временных условиях, вынуждены полностью остановить бизнес, съехать и, потенциально, никогда больше не открыться. Аналитический центр НАФИ провел исследование, где оказалось, что 60% предприятий уже имеют просрочки по выплате арендным платежам.[[16]](#footnote-16)

В Европейском союзе 70% населения занято в МСП, в России же данный показатель составляет лишь 25%, поэтому еще одним индикатором развития МСП является число людей, работающих на индивидуальных предпринимателей или нанятых на микропредприятиях, малых и средних предприятиях. Рост оборота, доли МСП в экспорте в общем объеме экспорта Российской Федерации, рост уровня инновационной и инвестиционная активности малых и средних предприятий, увеличение доли предприятий МСП, которые выиграли тендеры на государственных закупках также отражают развитие малого и среднего предпринимательства в стране.

В национальном проекте «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» со сроками реализации 15.10.2018 – 31.12.2024 отражены 3 целевых показателя и задачи развития МСП:

1. Увеличение численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей до 25 млн чел. к концу 2024 г.
2. Увеличение доли малого и среднего предпринимательства в ВВП до 32,5% к концу 2024 г.
3. Увеличение доли экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, в общем объеме несырьевого экспорта до 10 % к концу 2024 г.[[17]](#footnote-17)

Кроме того, 450 тысяч человек будут обучены основам ведения бизнеса, финансовой грамотности и иным навыкам предпринимательской деятельности к концу 2024 г. И 3900 тренеров будет тренеров для обучения целевых групп подготовлены по утвержденным методикам к концу 2024 г. Такие меры кажутся недостаточными, ведь 450 тысяч обучающихся за 6 лет, это в среднем по 75 000 человек в год, это меньше 900 человек на субъект. Учитывая, что наибольшее число субъектов МСП располагается в Москве и Санкт-Петербурге, можно ожидать, что количество обучающихся в Москве и МО, в Санкт-Петербурге и ЛО будет еще больше, следовательно, региональных предпринимателей будут обучать еще меньше.

Национальный проект также ставит такую задачу, как рост охвата субъектов МСП, которые будут иметь доступ к услугам Центров “Мой бизнес”. Плановые значения отражены ниже.



1. План создания новых центров Мой Бизнес в Национальном проекте

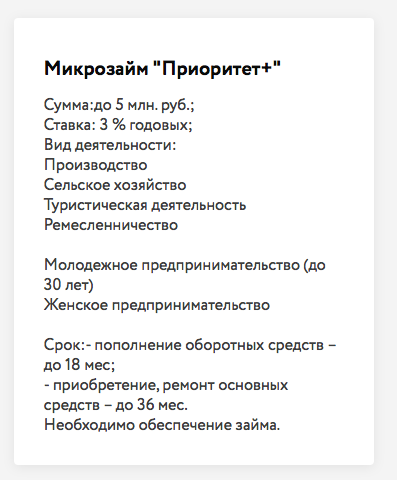
Как можно заметить, к 2024 году только 10% субъектов МСП буду охвачены услугами Центров, что, конечно, не самый лучший показатель охвата. Однако сама концепция центра, который бесплатно оказывает многостороннюю поддержку МСП, достаточно хорошая. Проанализировав официальный сайт Центра можно отметить, что он оказывает бесплатные услуги широкого спектра:

1. Информирование о налогах
2. Регистрация юридического лица
3. Предоставление записей из реестров ФНС
4. Информационная поддержки при участии в закупках
5. Инкассаторские услуги и открытие счетов
6. Предоставление банковских гарантий
7. Создание электронной подписи
8. Консультирование о формах и условиях финансовой поддержки и иные тренинги.

Предполагается что Центры “Мой Бизнес” будут создаваться 3 способами: по франшизе, на базе нынешних Центров поддержки предпринимательства и с нуля построенные центры. Фактически, количество действительно новых Центров будет ниже, чем число, заявленное в национальном проекте.

Образовательный элемент выведен на внешнюю платформу знаний Деловая среда – продукт, созданный совместно Министерством экономического развития и Сбербанком. Там публикуется большое число бизнес-новостей, советов, мнений экспертом, а также же курсы по различным аспектам ведения бизнеса: от построения личного бренда до управления персоналом и финансами. Центры также предоставляют премиум аккаунты на платформу онлайн бизнес-образования Synergy Base.

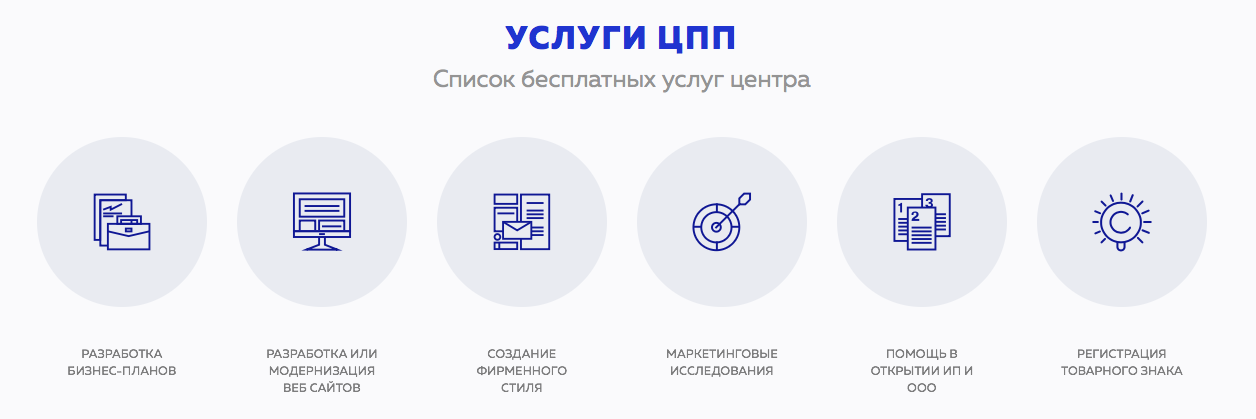
На сайте центра также описаны льготные условия предоставления кредитам субъектам МСП. Так, микрозайм до 5 миллионов людей по ставке 3% годовых дается субъектам МСП из определенных отраслей, молодым предпринимателям до 30 лет и женщинам, социальному предпринимательству.



1. Финансовые меры поддержки Центров “Мой бизнес” Тверской области

Следует отметить, что меры, оказываемые каждым Центром, отличаются друг друга. Например, проанализировав портал Тверской области, я увидела помимо стандартных услуг и консультаций, описанных выше, ссылку на гугл-диск, где были собраны все материалы вебинаров и уроков. Следует отметить, что структуризация образовательного процесса отсутствует, однако можно позитивно охарактеризовать сам факт коллекционирования всех уроков, которые могут смотреть все желающие, ведь другие Центры таким не могут похвастаться. Подобный подход к сбору и хранению образовательного контента ведет к тому, что при непосредственном поиске интересующего вопроса из сферы бизнеса в поисковых системах человек вряд ли выйдет на достоверный источник в лице Центра и скорее натолкнется на интернет-газеты, форумы или статьи создателей коммерческих бизнес-курсов, как часть их inbound маркетинга. Не получив качественного ответа или увидев ценник на прохождение бизнес-курсов, потенциальные предприниматели, особенной молодые люди с низким уровнем дохода, увидят в этом барьер к открытию дела, а действующие предприниматели не получат квалифицированной помощи в решении вопроса.

Сайт краснодарского Центра, который неожиданно называется официальный портал МСП на Кубани, предоставляет совершенно отличный спектр услуг.



1. Услуги Центра “Мой бизнес” в Краснодарском крае

Очевидна практическая направленность оказываемых услуг и их сконцентрированность на самых первых этапах ведения бизнеса. Можно отметить, что и Центры поддержки предпринимательства в Краснодарском крае отличаются от Центров в других регионах такой направленностью – написание бизнес-планов, создание лого, социальных сетей и фирменного стиля, в то время как другие Центры делают акцент на увеличении доступности финансирования и венчурного капитала, связях с бизнес-ангелами.

Фонд микрофинансирования Краснодарского края предоставляет менее выгодные условия для финансирования бизнес – от 5.5% до 13,5% для торговли, которая является наиболее популярным направлением бизнеса. Особых льготных условий для молодых предпринимателей на сайте найти не удалось.

Распоряжение Правительства РФ от 2 июня 2016 г. № 1083-р “О Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в РФ на период до 2030 г. и плане мероприятий ("дорожной карте") по ее реализации” отражает данные индикаторы развития МСП и ставит своей целью достижение к 2030 году:

* + Рост в 2 раза производительности труда в секторе малого и среднего предпринимательства в постоянных ценах по отношению к 2014 году (в реальном выражении)
  + Увеличение доли малых и средних предприятий в ВВП России в 2 раза (с 20 до 40 процентов), уровня, соответствующего уровню развитых стран.
  + Рост в 2,5 раза оборота МСП в постоянных ценах по отношению к 2014 году
  + Увеличение доли обрабатывающей промышленности в обороте сектора малого и среднего предпринимательства (без учета ИП) до 20%;
  + Рост доли занятого населения в секторе малого и среднего предпринимательства в общей численности занятого населения до 35%.[[18]](#footnote-18)

## Международный опыт в сфере поддержки МСП и молодежного предпринимательства

Эстония является одной из передовых стран, где активно развивается электронное правительство, что минимизирует барьеры для предпринимателей при открытии и ведении собственного дела, снижает коррупцию в стране, препятствующей развитию МСП.

Владелец карты е-резидента или карту резидента Эстонии вправе открыть свой бизнес онлайн в пару кликов. Понятные инструкции помогают разобраться в том, как оформить компанию онлайн для людей с разными навыками ИКТ. Право дигитально подписывать документы не регистрируется дополнительно, что ведет к ускорению документа оборота между компаниями и государством, дигитально подписанные документы имеют равную юридическую силу с подписанной бумажной версией. Налаженная система идентификации личности и связности всех документов о человеке в 1 базе позволяет предпринимателю решить любой свой вопрос онлайн по принципу 24/7/365.

В 2000 году Эстония ввела нулевую ставку налога на прибыль с юридических лиц, что действует при условии, что нераспределенная прибыль остается в компании. При желании вывести часть заработанных средств действует правило 20/80, где 20% необходимо выплатить государству в качестве налога. С 2018-го года действует пониженная ставка налога на выплачиваемые дивиденды равная 14%, которая действует для субъектов, которые 3 года регулярно делали выплаты. Такая лояльная фискальная политика привлекла много инвестиций в экономику страны от предпринимателей внутри Эстонии, так и нерезидентов. При экспорте товаров и услуг из Эстонии НДС составляет 0%. Таким образом, Эстония смогла заинтересовать иностранные компании открыть свои штабы именно в Эстонии, а предпринимателей внутри страны расширяться интернационально[[19]](#footnote-19).

В Эстонии оказывается финансовая поддержка молодым субъектам МСП. Так предприниматель, бизнесу которого меньше 2х лет может подать заявку на выдачу стартового пособия до 15 тысяч евро, при этом не менее 20% суммы должно обеспечить самофинансирование. Оно предназначено для всех начинающих предприятий с хорошим потенциалом развития и помогает расширять предпринимательскую и деятельность и создавать рабочие места в регионах. Принципами определения предприятий, которым достанется пособие, являются сколько рабочих мест будет создано и для бизнесов в Таллинне дополнительный критерий – потенциал выхода на международные рынки. Невозможно потратить пособие на оборотное и недвижимое имущество, покупку автомобиля. Допускается закупка основных средств, ПО, установку техники и ОС, вложения в маркетинг, выплаты сотрудникам.[[20]](#footnote-20)

Поддержка МСП также проявляется в том, что, если оборот компании не превышает 16 000 евро, отсутствует необходимость регистрироваться как плательщику НДС. Бизнес-структура компании не влияет на требование по регистрации в качестве плательщика НДС.

Одним из главных институтов развития МСП в стране являются Уездные Центры развития, которые работают с разными группами населения – от инвесторов и предпринимателей до гражданских объединений. Всего в стране 81 консультантов, 17 из которых занимаются молодежным предпринимательством. Обучение будущих предпринимателей является платным и может быть оплачено как самим гражданином (50 евро для Нарвы и Йыхви, 80 евро для Таллинна), так и оплачено Кассой по безработице, если человек встал на учет в качестве безработного. При обоих случаях будущий студент обязан написать мотивационное письмо и пройти отбор, так как количество мест в наборе ограничено. Курс длится 8 дней и 56 академических часов, на восьмой день проводится инфодень по электронной торговле.

Сеть Уездных Центров Развития под руководством Центра Предпринимательства Ида-Вирумаа занимается координацией образовательной программы Предприимчивая Школа, которая сочетает в себе инновационные обучающие методики для школ и детских садов, позволяющие детям развивать независимое и предприимчивое мышление, побуждает к действию, развивает навыки принятия самостоятельных решений. Происходит интеграция предприимчивого обучения в школьную систему, что повышает качество образования и росту соответствия тех навыков, которые нужны в жизни с тем, что преподавалось в школе. Целью Предприимчивой Школы является раскрытие потенциала каждого ребенка, чтобы желание постоянно обучаться исходило из него самого, а не по принуждению.

Принципы Предприимчивой Школы:

1. Каждый ребенок предприимчив, но для раскрытия потенциала требуется уникальный подход с учетом его особенностей;
2. Проектный формат работы и работа над проектами, которые возможно встретить в реальной жизни (реализм и практикориентированность);
3. Ученик участвует в оценке собственных достижений (сравнивать не с другими, а с самим собой);
4. Поощрять креативность и нестандартный подход к решению проблемы;
5. Выстраивание культы, где нет страха ошибки;
6. Радоваться победам и уметь пережить неудачи;
7. Дети могут выбирать дисциплины и определять список своих интересов;
8. Применение ролевых моделей в обучении;
9. Междисциплинарный подход к обучению и планированию занятия.

Эстония успешно переняла опыт Финляндии при создании идей для уроков. Так, дети играют в магазин, кафе или завод по производству игрушек, где они одновременно на практике применяют знания нескольких дисциплин. Они разрабатывают концепцию бизнеса (предпринимательство), составляют рецепты для пирожных (уроки труда или кулинарии + правописание), просчитывают граммы и затраты на покупку ингредиентов (математика), считают выручку и издержки (экономика), разыгрывают сцены продажи пирожных туристам (иностранный язык, коммуникативные навыки, навыки продажи). [[21]](#footnote-21)

По принципам программы Предприимчивая Школа работает около 100 школ и детских садов по всей Эстонии и более 25 000 учеников.[[22]](#footnote-22)

Грузия, одна из стран постсоветского пространства, которая уверенно поднимается в международных рейтингах, отражающих простоту ведения бизнеса. Так, в 2018 году OECD назвал Грузию успешной страной в плане поддержки малого и среднего бизнеса.[[23]](#footnote-23) Грузия занимает 2 место по показателю сложности регистрации бизнеса и 6 место по показателю благоприятности условий ведения бизнеса (Doing Business 2019). Регистрация бизнеса в Грузии происходит по принципу 1 окна и занимает от 1 до 2х рабочих дней.

Одним из драйверов развития малого предпринимательства в Грузии послужило снижение ставки налога с оборота с 5% до 1% в июле 2018 года. Также активно развивается система кредитных гарантий от государства, которая обеспечивает доступ к финансовым ресурсам для тех предпринимателей, у которых нет имущества для залога.

Привлечение иностранного капитала и развитие международных связей также способствует развитию МСП, молодежного и женского предпринимательства в Грузии. Правительство США в феврале 2020 года начало реализовывать 5-летний план программы YES-Georgia, направленной на поддержку молодежного и женского предпринимательства. Программа ставит своей целью сделать более доступным юридические и бухгалтерские услуги, обучить бизнес-менеджменту 2500 женщин-предпринимателей. Особенный акцент в программе делается на развитие менторства и нетворкинга в бизнес-среде. USAID выделит на осуществление этой программы $840 000, а за все время помощи было оказано на 1.8 млрд долларов.[[24]](#footnote-24)

Существующий дефицит финансирования МСП Грузия пытается компенсировать также привлечением международных партнеров. Так, Bank of Georgia заключил соглашение с Международной Финансовой Корпорацией (IFC) по предоставлению 100 млн лари (~ $35 млн) для финансирования малого бизнеса и женщин-предпринимателей, привлек в Европейском банке реконструкции и развития (ЕБРР) кредит в размере 28 млн лари (~$9,5 млн ) для финансирования МСП и заключил соглашение по поддержке торгового финансирования на $50 млн с Citi.[[25]](#footnote-25)

США является одним из лучших представителей в сфере поддержки и развития молодежного предпринимательства. Здесь формирование предпринимательского потенциала начинается еще в школе. Действующая школьная программа содействию бизнесу под руководством Национального фонда обучения предпринимательству предполагает выдачу малоимущим семьям литературы, позволяющей познать основы ведения бизнеса, а также выделяет сумму для стартового капитала. В сотрудничестве с корпорацией Microsoft фондом запущена обучающая программа, состоящая из 65 часов обучения на темы конкурентных преимуществ, работе спроса и предложения, привлечению финансов, маркетингу и другим аспектам бизнеса. Сочетание интерактивных форм обучения с классическими лекциями позволяет добиться хороших результатов обучения. Также соблюдается принцип практикоориентированности: студенты выбирают 1 бизнес-проект и работают над ним в течение всего обучения, после чего защищают его перед комиссией.

Также проводится бесплатный 1-2-недельный лагерь BizCamps для молодых лиц 13-18 лет, которые проявляют интерес к карьере предпринимателя. В конкурентной борьбе бизнес-идей школьники могут выиграть достаточно крупные суммы стартового капитала, что делает карьеру предпринимателя не чем-то далеким и невозможным, а вполне реальным для школьников из семей с разным уровнем достатка. [[26]](#footnote-26)

## Выводы по главе 1

В развитых странах доля МСП в ВВП страны составляет от 50 до 70% в то время как в России данный показатель составляет лишь 21,9%, что говорит о недостаточном развитии МСП и необходимости его поддержки. Ситуация с пандемией коронавируса только усугубила ситуацию у субъектов МСП и показала, насколько необходима всесторонняя поддержка предпринимателей государством. Многие эксперты используют выражение “too little, too late”, описывая меры поддержки МСП предложенные Правительством РФ. Выявление барьеров к развитию МСП в России и их снижение, решение актуальных проблем предпринимателей, например, как затрудненный доступ к финансовым ресурсам, способно помочь развитию предпринимательской активности. Международный опыт показал необходимость кооперации с иностранными инвесторами и партнерами, сокращения дефицита финансирования МСП, развития бизнес-мышления еще в детских садах и школах. Поддерживая молодых предпринимателей, государство формирует пул предпринимателей, которые будут выступать в качестве работодателей, экспортеров, создателей ценности и тех, кто будут создать Россию будущего.

# Глава 2. Молодежное предпринимательство в России

## Обзор литературы

### Социально-демографические особенности предпринимательства

Соотношение мужчин и женщин среди экономически активного населения России почти равновесное — соответственно 49 и 51 %. Несмотря на это в индивидуальном предпринимательстве мужчин почти в 2 раза больше (64 %), чем женщин, и их доля продолжает расти.

Следующий важный признак — это соотношение городских и сельских жителей. Предпринимателей, проживающих в городе, почти в 2 раза больше, чем в селе, и за последние 4 года доля горожан выросла на 2 процентных пункта. Соотношение горожан и селян среди предпринимателей — соответственно 74% и 26 %.

Возраст основной части предпринимателей (76 % общего числа) – 25-54 лет. Так, существует низкая заинтересованность молодежи в ведении предпринимательской деятельности, несмотря на то что около 30% из них являются безработными. Такую статистику связывают с получением профессионального образования в данный период жизни молодежи, нехватки свободных финансовых средств, неуверенности в собственной компетентности и знаниях. Две трети предпринимателей имеют образование выше общего среднего, каждый четвертый имеет диплом о высшем образовании. Следует также отметить и высокий уровень развития навыков ИКТ среди предпринимателей.

### Портрет молодого предпринимателя и его психологический облик

Так, портрет молодого предпринимателя – это мужчина 27-28 лет, который проживает в городе до 1 млн человек и имеет непрофильное высшее образование, также он активный пользователь интернета и владеет навыками работы в Microsoft Office на уровне выше среднего.[[27]](#footnote-27)[[28]](#footnote-28)

Психологические исследования дают общее представление о качествах, которые присущи всем предпринимателям – трудолюбие, работоспособность, высокая мотивация достижения успеха, самостоятельность, готовность брать ответственность на себя, смелость, новаторский подход к делу, готовность к риску, стремление к независимости при принятии решения, свободолюбие, творческое мышление.

Особенностью является повышенный контроль в межличностных отношениях, повышенная тревожность и чувствительность. Уровень тревожности среди предпринимателей обуславливается страхом утраты бизнеса (вытеснение с рынка), так и нарушения прав собственности со стороны государства, осуждения со стороны общества за излишний индивидуализм. Также изменчивость экономической ситуации в России повышает эту тревожность. Помимо негативных сторон, предпринимательство способно удовлетворить тех граждан, которые ищут авторитет в социуме, силы и уверенности, место для реализации своего творческого потенциала. Для молодых предпринимателей актуален вопрос, как жить отдельно от родителей, обрести финансовую независимость и самостоятельно распоряжаться деньгами.

Помимо качеств присущих большинству предпринимателей, существуют социадьно-психологические признаки, которые относятся именно к молодежному предпринимательству. В качестве таких признаков можно отметить стремление к подражанию, высокий уровень любознательности и обучаемости, принятие поспешных решений. Молодые предприниматели активно ищут поддержку в сверстниках и в своем окружении, пробуют найти себя в различных отраслях, пытаются наполнить свою деятельность смыслом, что поможет определить их место в мире и решить экзистенциальные вопросы. В период с 20-24 лет молодые люди вступают в кризис четверти жизни, который может длится до 35 лет, поэтому на данном этапе им важно определиться с карьерой и видом деятельности, который будет удовлетворять их психологические потребности. Безработица и окончание обучения только усиливают беспокойство молодых людей.

Развитие IT и социальных сетей, а также глобализация формируют признаки присущие именно современной молодежи. Так, на смену гонки за товаром пришла охота за ощущениями, молодежь стремится попробовать все, и на нее в большей мере действует синдром упущенной выгоды. Молодежное предпринимательство способно удовлетворить эти потребности современной молодежи.

### Психологические барьеры

Любая деятельность неизбежно связана с преодолением психологических барьеров, возникающих на пути. Следует начать с определения «барьер» в психологической науке. Барьер в психологической науке – это теоретическое понятие, основанное на высоком уровне абстракции и обобщения. В роли барьеров может выступать закрытая дверь и нехватка нужной информации, так и физическая и психологическая усталость, недостаточный уровень развития личностных качеств, таких как терпение, самообладание или сообразительность. В общем случае барьеры – это то, что отдаляет человека от желаемого в пространстве и времени. Барьер - это психологический феномен, представляемый в форме ощущений, переживаний, образов, понятий, который способен ограничивать человека, препятствовать удовлетворению его потребностей.[[29]](#footnote-29) Являясь субъективно-объективной категорией, барьер способен прекратить все попытки “слабого” человека, но при прочих равных почти не ощутим или вовсе не ощутим как таковым барьером для “сильной” личности, что дает понять, что есть индивидуальные барьеры (присущие конкретному человеку и повторяющиеся у узкого круга лиц) и общие для населения ( страх неудачи, страх быть изолированным от общества).

Барьеры можно разделить на внешние и внутренние. К внешним барьерам относительно предпринимательства можно отнести усвоенный неудачный опыт близких и родных в ведении бизнеса, транслирование СМИ по большей части криминала в сфере бизнеса и МСП, культурное наследие страны и уровень развития предпринимательства на всех этапах становления государственности, негативные устойчивые убеждения родителей относительно предпринимательства, деловой климат и макроэкономические показатели. К внутренним – личностные свойства предпринимателя, такие как страх осуждения обществом, стремление к коллективизму, личные убеждения, чувство вины за “выпячивание” себя или достижение успеха, пренебрежение материальными благами и отрицание нужды денег в мире.[[30]](#footnote-30) Особое влияние оказывает и то, считает ли человек, что его знаний и навыков достаточно для ведения бизнеса, и может ли он соотнести себя с портретом предпринимателя.

Немало важную роль играют стереотипы в качестве неотъемлемых компонентов массового и индивидуального сознания. Еще в СССР спекулянт и спекуляция как явления были вне закона и ассоциировались с преступлением, сейчас же самая большая доля среди сфер в МСП принадлежит торговле. Действие статьи 154. Спекуляция сохранялось с 1960 по 1991 года, то есть больше, чем существует Российская Федерация и ее рыночная экономика. В общественном мнении людей взрослого возраста укоренился в основном негативный образ предпринимателя, в то время как “дети”, то есть следующее поколение, относятся к предпринимательству более позитивно.[[31]](#footnote-31) Крайне показателен факт, что эта сложность в развитии предпринимательства упомянута и в Стратегии развития молодежного предпринимательства в Российской Федерации - в настоящее время в обществе предприниматель воспринимается как «человек, которого куда-либо ведут в наручниках либо обвиняют в нарушении закона»[[32]](#footnote-32), что не может не сказываться на привлечении в этот вид деятельности молодых людей 18-24 лет.

Акцентирование СМИ на криминальной деятельности предпринимательства при опускании фактов позитивного влияния - также формирует негативный имидж предпринимательства и снижает общее желание становиться предпринимателем в России.

В основе психологического барьера лежит страх личностного характера – страх утраты привычного или страх нового, боязнь того, что предприниматель потеряет вложенные средства, его идея окажется невостребованной и покажет свою несостоятельность ( снижение уверенности в себе, как следствие), взятие на себя дополнительных рисков( отказ от традиционного пути наемного работника, взятие всей ответственности и исходов на себя). Сила того или иного страха может варьироваться от человека к человеку в зависимости от его знаний, воспитания, самоуверенности, внешних факторов.

Е.П. Ермолаева предлагает следующую типологию психологических барьеров:

* **Барьеры «личной инициативы».** Сложности, связанные с трудностями проявления индивидуализма и реализации «духа предпринимательства», сопротивлением изменениям, оспариванием приоритета «личного блага» над общественным, способностью к саморазвитию.
* **Барьеры «ложной установки»** содержат все аспекты социального и личного «мифотворчества» по поводу предпринимательства, ценности труда, материального блага и т.д., а также противоречия сознания, свойственные переходным ситуациям.
* **Барьеры автономности** иих взаимосвязанные стороны: незащищенность личности (правовая и социальная); синдром «зависимости» (в том числе в принятии решений).
* **Барьеры достижения** содержат аспекты, связанные с мотивацией достижения, стремлением к успеху, трудностями в реализации принятых решений, в том числе: проблемы неадекватного прогнозирования, недостаточной скорости принятия решений и реагирования на ситуацию, неумения своевременно отказаться от неверного решения, отсутствием вариативности в решениях и поведении.
* **Барьеры риска с**одержат рациональные (взвешенный риск) и эмоциональные (ответственный риск) аспекты.
* **Барьеры коммуникации** отражают препятствия на пути информационной доступности и проблемы доверия при деловом общении.
* **Барьеры восприимчивости к новому** отражают профессиональный догматизм, «узость» образования, неприятие новых идей и способов поведения.[[33]](#footnote-33)

### Административные барьеры

Многочисленные исследования демонстрируют, что существует ряд административных барьеров для потенциальных предпринимателей:

1. Бюрократия
2. Избыточное лицензирование и низкая информационная поддержка о методах получения всех необходимых лицензий
3. Нормы бухгалтерии и предоставляемых отчетов
4. Налогообложение и представление деклараций
5. Сложности при найме персонала и отчисления в фонды
6. Необходимость личного посещения органов власти в процессе регистрации или ведения бизнеса, получения необходимых документов
7. Сборы и пошлины
8. Несовершенность законодательной системы
9. Недостаток поддержки от государственных органов
10. Коррупция
11. Сложность получения займов и кредитов, доступ к финансовым ресурсам

В национальном проекте “Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы” отражено, что будет реализован механизм снятия административных ограничений для ведения предпринимательской деятельности и управления системными изменениями предпринимательской среды «Трансформация делового климата» в 2019-2024 гг.

Среди основных направлений выделяют:

1. Направление "Таможенное администрирование" включает в себя переход на электронный документооборот, который будет ускорять процессы, связанные с ввозом и вывозом товаров и транспортных средств.
2. Направление "Международная торговля и развитие экспорта" ставит своей целью отмену избыточных требований государственного контроля и устранение пробелов в законодательстве, влияющих на уровень экспорта отдельных отраслей промышленности.
3. Следующее направление связано с таким индикатором развития МСП как процент выигранных тендеров субъектами МСП в государственных закупках. Направление "Доступ субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам компаний с государственным участием" фокусируется на переработке существующей нормативной базы, устранении противоречащий требований и снижении административных барьеров к участию МСП в закупках.
4. Доступ к финансовым ресурсам является одним из ключевых барьеров, которые отмечает большинство предпринимателей. В рамках данного направления реализуются мероприятия по упрощению получения финансирования субъектами малого и среднего предпринимательства из банковских и небанковских источников, расширение инструментов финансирования МСП, снижение стоимости кредитов и повышение их доступности для предпринимателей.
5. В направлении "Налоговое администрирование и фискальная нагрузка" отражены задачи, которые снижают остроту текущих проблемы предпринимателей в области налогообложение – сложность и стоимость подготовки и предоставления налоговой отчетности, длительность процедур.
6. Излишний контроль за деятельностью МСП, провоцирующий коррупцию для прохождения всех норм и требований, в направлении "Контрольно-надзорная деятельность" обещает быть снижен. Так снизятся дублирующие проверки, общее число плановых проверок субъектов МСП, произойдет ликвидация устаревших норм и правил, сокращение числа оснований для проверок.

Отдельно можно выделить экономические и финансовые барьеры, такие как отсутствие свободных денежных средств, высокие ставки по кредитам, нестабильность экономического положения в РФ и отношений с другими странами. Исследовании Аналитического центра НАФИ и платформы “Деловая среда” продемонстрировало, что наиболее остро ощущается предпринимателями проблемы снижения или изменчивости спроса (54% руководителей назвали данную проблему), нехватка квалифицированных кадров (39%), конкуренция с теневым сектором (34%). [[34]](#footnote-34)

### Понятие молодежного предпринимательства в России

Молодежь как одна из категорий общества является одной из базовых как во всем мире, так и в России вследствие того, что молодое поколение предопределяет вектор развития государства, выступая в том числе кадровым резервом, обеспечивающим преемственность поколений.

Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации № 411 от 01.07.2014 гласит, что субъектами молодежного предпринимательства являются ”физические лица в возрасте до 30 лет(включительно); юридические лица, в уставном капитале которых доля, принадлежащая физическим лицам в возрасте до 30 лет (включительно), составляет более 50%”[[35]](#footnote-35). Несмотря на достаточно широкий возрастной диапазон, в социологии подразделяют на молодежь на 3 более мелкие группы: до 18 лет – подростки, 18-24 – молодежь, 25-30-летние являются молодыми взрослыми.

Существует и другое понятие молодежного предпринимательства, которое отражено в Основах государственной молодежной политики РФ на период до 2025г. В данном документе молодежное предпринимательство – это “предпринимательская деятельность граждан в возрасте до 30 лет, а также юридических лиц (субъектов малого и среднего предпринимательства), средний возраст штатных работников которых, а также возраст руководителя не превышает 30 лет”[[36]](#footnote-36). Можно выделить разные подходы к определению молодежного предпринимательства и его характеристик (см Приложение 2. Сравнение понятия молодежное предпринимательство в российской и зарубежной литературе).

Ознакомившись с различными определениями понятия молодежное предпринимательство можно составить общее, объединяющие основные повторяющиеся моменты, в которых сходятся как законодатели, так и авторы из таблицы 2 в 0. Так, молодежное предпринимательство – отдельная категория предпринимательской активности, которую осуществляют молодые люди от 16 до 35 лет, эффективно объединяя ресурсы для производства товаров и услуг с целью извлечения прибыли.

### Особенности молодежного предпринимательства в России и проблемы его развития

Как российские, так и зарубежные авторы называют такие особые характеристики молодежного предпринимательства, как готовность и предрасположенность к риску, инновационность, гибкость мышления предпринимателя, мобильность.

В литературе четко обозначена такая проблема развития молодежного предпринимательства как увеличение разрыва между теоретическими, университетскими знаниями и их практическим применением, отсутствие follow on в образовательном процессе, то есть перехода инициативного школьника в руки университета, который поможет получить первый предпринимательский опыт. Н.О. Чистякова, И.В. Краковецкая и Е.С. Воробьева в своих работах отмечают, что формирование и развитие духа предпринимательства у молодых людей должно осуществляться в рамках университета. На сегодняшний день университеты России способны предоставить такую площадку для поддержки и развития молодежных бизнес-идей и инициатив, однако пришедшие в эти университеты студенты должны обладать предпринимательским мышлением, которое формируется в школе и даже с детского сада.[[37]](#footnote-37) Такой подход активно используется в Эстонии и демонстрирует высокую отдачу, выраженную в количестве стартапов и компаний, вышедших на международный рынок. Отсутствие уроков финансовой грамотности и часто такой дисциплины как экономика, конкурсов и прочих мероприятий, направленных на создание различных стимулов к развитию бизнес-мышления, ведет к тому, что идея о карьере предпринимателя появляется у крайне малого числа школьников. Это в свою очередь ведет как к не раскрытию личностного потенциала, так и к выбору специальности, подразумевающей работу в найме и малое соприкосновение с финансами, маркетингом, налогообложением и другими аспектами ведения бизнеса. Даже если дух предпринимательства возникнет у молодого человека после университета в 22-24 года, существенным внутренним барьером для старта бизнес-карьеры будет адекватная оценка недостатка своих знаний, навыков и умений необходимых для ведения бизнеса. Очевидно, что проблема формирования духа предпринимательства и бизнес-мышления существует не только на этапе получения высшего или среднего профессионального образования. Требуется связность детских садов и школ, а тех в свою очередь с колледжами и университетами, где молодые предприниматели смогут реализовать свои первые реальные проекты. Однако именно сейчас растет несколько поколений тех, в чьем детстве не было активной поддержки детских и юношеских бизнес-инициатив. Это и те, кто сейчас заканчивает магистратуру или бакалавриат, так и те, кому только 14-15 лет, но они уже подходят к концу полного среднего образования в школе. Именно поэтому столь важно внедрение образовательных программ в центрах поддержки и развития предпринимательства, адаптированных под молодежь с учетом особенностей образовательного процесса до прихода в центр, а также предпочтения молодых людей в форматах обучения.

Можно выделить следующие препятствия на пути развития молодежного предпринимательства:

1. Eжегодный отток активной молодежи из России (в 2009 г. Россию покинуло 318320 человек в возрасте от 20 до 24 лет[[38]](#footnote-38).);
2. Социально-психологические особенности молодых людей 18-24 лет;
3. Слабое развитие системы государственной поддержки молодежного предпринимательства, включая недостаток финансирования молодежного МСП;
4. Неэффективность работы инфраструктуры поддержки и развития молодежного предпринимательства, качество образовательных курсов в Центрах поддержки в регионах, низкая мотивация сотрудников работать с молодыми предпринимателями;
5. Слабая информационная поддержка молодежного предпринимательства. Молодые люди просто не знают куда они могут обраться за помощью или консультацией;
6. Отсутствие follow on в образовательном процессе, связи детсадов, школ, колледжей и ВУЗов;
7. Избыточное налоговое бремя;
8. Наличие коррупционных барьеров и «теневой» экономики (по данным Росфинмониторинга в 2018 году объем теневой экономики в РФ составляет 20 трлн рублей, или 20% российского ВВП[[39]](#footnote-39))
9. Отсутствие знаний основ предпринимательства и слабое развитие института менторства в бизнес-среде. [[40]](#footnote-40)

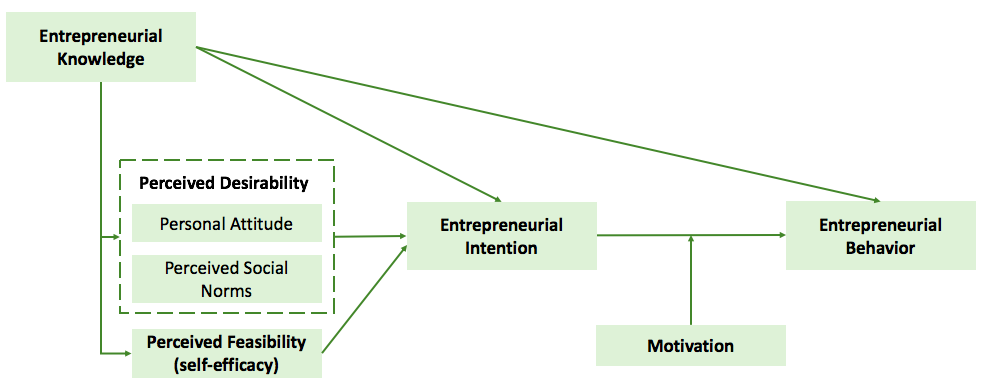
## Модель GEM и модель предпринимательского намерения

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) рассматривает роль предпринимательства и процессы создания предприятий и развития бизнеса как факторы содействия экономическому росту. Этот подход требует конкретной концептуальной основы, в соответствии с которой экономическое развитие является результатом способности предприимчивых людей выявлять и использовать возможности для бизнеса. Модель также учитывает социальный, культурный, политический и экономический контекст, который влияет на предпринимательскую деятельность в стране. Приложение 1. Модель Global Entrepreneurship Monitor отражает модель взаимодействия.

Предпринимательская деятельность определяется общественным мнением, касаемо карьеры предпринимателя и характеристиками индивида, такими как психологические атрибуты, демографические атрибуты, а также личная мотивация. Все это непосредственно влияет на предпринимательскую активность и результаты ведения бизнеса – выпуск товаров и услуг для общества, создание новых рабочих мест и оплата труда нынешних работников, налоговые выплаты в бюджет.

Одним из важных факторов, определяющих, стоит ли начинать бизнес или нет, и существенным влиянием на его успех и долговечность, может быть то, видят ли отдельные лица себя как потенциальных предпринимателей. Чтобы оценить это, GEM APS спрашивает, согласны ли респонденты, что они лично обладают знаниями, навыками и опытом, чтобы начать новый бизнес. Уверенность в способности начать бизнес самая низкая в Японии и некоторых частях Европы (Норвегия и Российская Федерация) и самая высокая в Индии, Саудовской Аравии, Эквадоре и Гватемале. На решение о старте бизнеса существенно также влияет и личная оценка своего предпринимательского таланта и способности видеть прибыльные ниши или товары и услуги, которые будут пользоваться спросом.[[41]](#footnote-41)

Исследователи предпринимательского поведения делают акцент на предпринимательских намерениях, как на первом звене предпринимательского процесса. Одним из первых исследователей, обратившихся к изучению предпринимательских намерений, является Б. Берд, согласно которому намерения представляют собой такое состояние сознания индивида, которое направляет его внимание, опыт и действия на достижение поставленных целей.[[42]](#footnote-42) Предпринимательские намерения связаны с желанием открыть бизнес, развить существующий или создать новую ценность. Liñán на основе теории запланированного поведения и модели предпринимательского события составил модель предпринимательского намерения (entrepreneurial intention model). [[43]](#footnote-43)



1. Модель влияния предпринимательского образования на предпринимательские намерения и действия

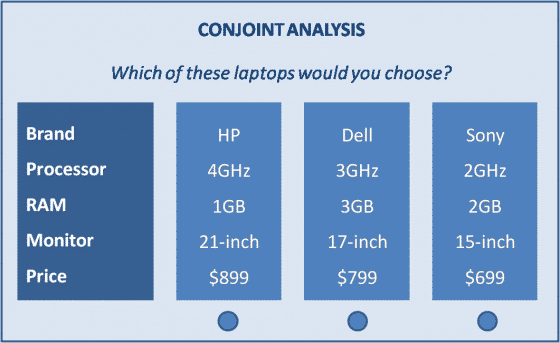
Источник: составлено на основе Liñán, F. (2004). Intention-based models of entrepreneurship education. Piccolla Impresa/Small Business, 3(1), 11–35.

Perceived desirability (желательность предпринимательского поведения, перевод Санкт-Петербургского университета) относится к тому, насколько сильно человек чувствует влечение к карьере предпринимателя через восприятие социальных норм, отношение к предпринимательству в обществе, личное отношение к предпринимательству. Воспринимаемая осуществимость (perceived feasibility) связана со степенью, с которой человек считает, что у него есть необходимые ресурсы, навыки, компетенции чтобы успешно быть предпринимателем. Наличие образцов для подражания, наставников или партнеров будет решающим элементом для создания необходимого уровня воспринимаемой осуществимости. В модель не включены экономический, культурный и социальные контексты, но предполагается, что они имеют влияние на элементы модели, предопределяя их содержание и суть. Предпринимательские знания влияют как на желание стать предпринимателем и воспринимаемую осуществимость, так и непосредственно на предпринимательские намерения и предпринимательское поведение. Предпринимательские знания формируются в ходе образовательного процесса (детский сад-школа-ВУЗ), также посредством прохождения дополнительных курсов, обучения внутри семьи, получения трудового опыта, знаний в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Для перехода от намерений к предпринимательскому поведению требуется триггер в виде личной мотивации, которая может быть сформирована вынужденным предпринимательством, стремлением к самостоятельности при принятии решений, желанием проявлять креативные способности или, самое распространенное, бизнес как источник заработка. Вынужденное предпринимательство было описано российскими авторами (Е.П.Ермолаевой, Шакуров Р.Х.) как форма предпринимательства в условиях ограниченного выбора, где нет других способов получения дохода (как пример, маленькие города, где нет работы) или возможностей выхода из бизнеса.

Предпринимательское образование положительно влияет на предпринимательские намерения, компетенции и результаты предпринимательской деятельности. Предпринимательское образование повышает уверенность в своих силах и, как следствие, вероятность открытия собственного дела.[[44]](#footnote-44) Следовательно, помогая молодежи освоить основы предпринимательства, государство способно как увеличить число новых субъектов молодежного МСП, так и увеличить средний возраст уже созданных компаний, что позитивно скажется на занятости населения и экономике в целом. Для этого необходим дополнительный анализ предпочтений молодых людей в выборе образовательной программы, которая также будет учитывать социально-психологические особенности современной молодежи – потенциальных предпринимателей.

## Методы и инструменты исследования

Полный совместный анализ (full-profile conjoint analysis) требует сортировки портфелей, которые включают себя ряд атрибутов (характеристик продукта или услуги, таких как цена, бренд, цвет и т.д.) разных уровней с целью выявления “полезности” того или иного атрибута и его конкретного уровня. Другими словами, респондента просят отсортировать предложения от лучшего к худшего или дать оценку каждому портфелю, который состоит из характеристик продукта. Классическим примером считается совместный анализ, применимый в маркетинговых исследованиях для определения предпочтений при выборе телевизора или компьютера.



1. Пример проведения адаптивного совместного анализа

Источник: Cleverism magazine: Conjoint Analysis: What, Why, and How, 2014. – URL: <https://www.cleverism.com/conjoint-analysis-what-why-how/> (дата обращения: 18.04.2020)

Таким образом, респондент выбирает, что он ценит больше: бренд, цену, диагональ или какую-то конкретную комбинацию данных характеристик. Такой анализ позволяет определить чувствительность к отсутствию или появлению той или иной характеристики в товаре в числовом значении “полезности” (partial utility). Суммарная “полезность” в рамках одной характеристики будет равна нулю, таким образом, в примере с диагональю, люди оценят 21 дюймов в -0.5, посчитав, что такая диагональ слишком большая для портативного ноутбука, 17 дюймов в +0.4 как лучшую опцию размера экрана из предложенных, а 15-inch в +0.1, как еще хорошее сочетание размера экрана, которое может быть актуально для тех, кто носит ноутбук с собой. Сумма полезностей будет равна нулю. Сложив полезности по 1 опции из каждой характеристики возможно получить суммарную полезность предложения с определенными характеристиками. Например, ноутбук с такими характеристиками как Sony ( -0.2), GHz (+0.2), 2GB (+0.15),15 дюймов (+0.1), $899 ( -0.4) будет оценен в -0.15. Отрицательная полезность говорит о том, что этот товар не нравится потребителям.

Проведение полного анализа осложнено тем, что оценка профилей с 12 атрибутами и четырьмя уровнями на атрибут (например, цена: $899, $799, $699, $599) потребует оценки 37 partial utililities = (количество атрибутов x (количество уровней на атрибут -1) + 1). Если вопросы, заданные респонденту, были правильно выбраны, они будут сложными и требующими много обдумывания. Кроме того, согласно традиционному полному совместному анализу, каждый вариант продукта описывается с использованием всех 12 атрибутов, что требует значительного прочтения со стороны респондента. Как минимум, респондент должен будет предоставить 37 ответов, а для получения достоверных результатов, респондент должен ответить на втрое большее число вопросов. Это потребует от респондента ответа на 111 вопросов, каждый из которых представляет конкретный портфель с 12 признаками. Несмотря на очевидные преимущества совмещенного анализа и ценность получаемых результатов, которые можно получить, особенности данного метода делает проведение анализа достаточно дорогим и также затратным при составлении опроса с точки зрения человека-часов.

Адаптивный совместный анализ (adaptive conjoint analysis) решает проблему множества портфелей и большого числа вопросов путем удаления 1 опции в каждой характеристике. Респондент выбирает какие характеристики они бы не выбрал ни под какими условиями. Сокращение глубины уровня характеристики ведет к меньшему числу комбинаций и количеству портфелей. Теперь, респондент не будет видеть Dell в списке характеристик товара и будет выбирать лишь из 2х оставшихся вариантов. Термин «адаптивный» относится к тому факту, что конечные портфели, которые увидит респондент, подстраиваются под него по ходу прохождения опроса для получения большей информации о предпочтениях респондента. Несмотря на сокращение числа вопросов при проведении адаптивного совместного анализа, данная методика все еще требует от респондента вовлеченности и вдумчивых ответов на вопросы, а также тщательной перепроверки ответов на стадии предобработки результатов перед анализом.

Данный тип анализа сопровождается использованием расширенных функций инструментов для проведения опросов или профессиональных сайтов для маркетинговых исследований, цена подписки на которых варьируется от 150 до 1500 долларов в месяц. В моей работе я буду использовать бесплатный аккаунт в Microsoft Forms с вручную прописанными логическими цепочками, которые приведут каждого респондента к нужному набору портфелей для сортировки вариантов в зависимости от его предыдущих ответов. Для создания уникальных наборов портфелей и дальнейшую обработку результатов я создала несколько циклов в Python, а conjoint analysis провела в программе RStudio.

Для моего исследования я собрала характеристики портфелей образовательных программ из исследований сферы бизнес-образования НАФИ, РБК и E&Y и создала логических цепочки, которые были получены в ходе построения дерева решений (см Приложение 3. Характеристики образовательных программ и уровни атрибутов и Приложение 4. Логические цепочки анализа ). Изначальное количество уникальных образовательных программ 432, но набор только из 8 программ увидит респондент после сокращения глубины характеристик (см Приложение 5. Содержание наборов портфелей для 27 исходов).

## Гипотезы исследования

На основе результатов исследований бизнес-образования в России и анализе портрета молодого предпринимателя можно сформулировать следующие гипотезы исследования:

**H1.** Молодые люди не готовы платить за образовательную бизнес-программу более 10 тысяч рублей;

**H2.** Наиболее удобный формат обучения для молодежи — это смешанный формат (сочетание очного и онлайн обучения);

**H3.** Короткие образовательные программы в 2 дня (группа выходного дня) наименее привлекательны для молодых людей;

**H4.** Лектор, которого хотят видеть молодые люди – реальный предприниматель, который может дать практические знания;

**H5.** Молодые люди хотят обучаться совместно с другими, а не самостоятельно.

## Выводы по главе 2

В ходе обзора литературы и официальных документов были выявлены такие барьеры развития молодежного предпринимательства как: низкая информированность молодежи об институтах развития МСП, недостаток знаний и компетенций для начала бизнес-карьеры у молодых людей, слабая заинтересованность Центров поддержки предпринимательства в развитии проектов, созданных молодыми людьми и отдача предпочтения взрослым и более опытным предпринимателям. Оценка своих знаний как недостаточных особенно в условиях, где бизнес-мышление и дух предпринимательства не культивировался с самых малых лет, выступает одним из самых серьезных барьеров у молодежи к открытию собственного бизнеса, что говорит о необходимости внедрения образовательных программ, учитывающих особенности и потребности современной молодежи.

# Глава 3. Результаты эмпирического исследования

## Сбор фокус-группы и полученные результаты

Существуют общие проблемы деловой среды и мер поддержки в России, которые касаются всех предпринимателей, как молодых, так и предпринимателей, которые больше 10 лет ведут деятельность. Именно поэтому, мной была собрана фокус-группа, состоящая из предпринимателей разных возрастов, работающих в разных сферах и имеющих разный опыт.

**Тема: “**Взрослые и молодые предприниматели: разница взглядов на роль государства и меры поддержки бизнесу”

**Участники:**

1.Максим Разумов, 30 лет, занимается доставкой грузов из ЕС (большинство заказов из Эстонии) в Россию (основное направление – Крым). Занимается предпринимательством меньше года.

2. Юлиана Ральф, основательница пирсинг-тату-студии в Туле, 22 года. Занимается предпринимательством 1,5 года.

3. Андрей Андрущенко, управляет шиномонтажом на базе СТО (станция технического обслуживания), владелец СТО, 59 лет. Ведет предпринимательскую деятельность с начала 90х годов.

4. Дмитрий Андрущенко, управляющий покрасочного цеха на базе СТО, работает вместе с отцом, Андреем Андрущенко, 36 лет, опыт предпринимательства 14 лет.

**Цель:** выявить общность и разницу во мнениях на актуальные темы в сфере МСП у двух типов предпринимателей – молодых начинающих предпринимателей и предпринимателей с большим опытом ведения бизнеса в России, а также сравнить с опытом ведения бизнеса в Эстонии.

**Обсуждаемые темы:**

* + - 1. Отношение к государству, как к законодателю, регулятору экономических отношений и контролирующему органу. Поддерживает или больше мешает бизнесу?
      2. Какие меры поддержки вы бы хотели получить?
      3. Какие меры поддержки вы получили от государства? Это было сложно?
      4. Коронавирус и его влияние на ваше дело. Достаточность мер поддержки и что сделало государство конкретно для вас?
      5. Какие действия государства мешают вашей деятельности? О наболевшем.
      6. Хотите ли вы получать дополнительное бизнес-образование и какова идеальная образовательная программа на ваш счет?

**Результаты:**

Мнения касаемо вопроса помогает ли государство или больше мешает в ведении бизнеса разделились: молодые предприниматели отмечали, что они стараются больше концентрироваться на бизнесе и не обращать внимание на государство, сводя любую коммуникацию и взаимодействие с ним до минимума. Опытные же предприниматели отметили, что государство им мешает в ходе деятельности и для них особым препятствием является неясность систем налогообложения и постоянно меняющееся законодательство, которое не позволяет выстроить стабильные бизнес-процессы. На вопрос о мерах поддержки, которые им оказывает государства, они затруднились ответить. Дмитрий Андрущенко отметил сложность получения даже малых сумм кредитов индивидуальными предпринимателями: его жена-домохозяйка, взявшая 5 лет назад кредит на фотоаппарат за 10 тысяч, в глазах кредиторов выглядит лучше, чем сам Дмитрий, через бизнес-счет которого проходит 300 и более тысяч ежемесячно. Также его семье не дали землю для строительства дома, как молодой семье с двумя детьми, так как в его городе ему не смогли сделать справку о доходах в качестве ИП. Он с сожалением рассказал: “я хотел все бросить и пойти устроиться да хоть охранником, лишь бы у меня была справка о доходах”. Оставить на несколько месяцев без дохода свою семью он не мог, поэтому он продолжил работать как ИП и землю не получил.

Дискуссия касаемо мер поддержки в период массового закрытия предприятий из-за коронавируса была особенно острой. Российские предприниматели раздраженно высказывались о том, что государство их бросило в такой тяжелый момент. Прозвучала фраза: “предложенные меры, сокращающие размер соц.взносов, как мертвому припарка. У нас нет выручки, зато есть вечные проверки администрации и 8 мужчин, которым нужно платить зарплату, у них есть жены и дети”.

Деятельность СТО непосредственно связана с регулярной закупкой материалов и деталей для ремонта в другом, более крупном городе. Введение пропускного режима с начала апреля 2020 привело к следующей ситуации: “нашим местным чиновникам дали право выбирать, кто получит пропуск, а кто нет. Конечно же, пропуск мы не получили”, – отметили Андрущенко, намекая на наличие коррупциогенных факторов в постановлении губернатора.

Сравнивая отношение к бизнесу в Эстонии и в России, Максим Разумов сказал: “предпринимаемые Россией меры, так называемый локдаун при отсутствии реальной поддержки предпринимателей и бесконечные штрафы – это геноцид бизнеса. Я чувствую себя безопаснее на эстонской стороне.” Эстонский предприниматель отметил, что Эстония с 18 марта выплачивает 70% заработной платы работников, активно выдаются субсидии субъектам МСП, доход которых упал более чем на 30%. Особые меры поддержки оказываются таким отраслям как туризм, гостиничный бизнес, СПА и курорты (в Эстонии наибольшее число СПА на душу населения во всей Европе), сельское хозяйство. Правительством создан официальный сайт (kriis.ee), на котором в формате вопрос-ответ излагается вся информация, связанная с коронавирусом и мерами поддержки как граждан, так и бизнеса. Хотелось бы отметить, что в России не хватает такой системности и быстроты представления информации. Постановления публикуются через несколько дней после того, как они уже вступили в силу. Так, эксперты E&Y на онлайн-трансляции Росконгресс представили данные, показывающие, что предприниматели рассчитывали зарплату как минимум 4мя различными методами в первую нерабочую неделю, не зная, как им поступать в такой ситуации без должной информационной поддержки.

В конце дискуссии молодые предприниматели отметили, что им хотелось бы получить базовые знания по всем аспектам ведения бизнеса. От образовательной программы они ожидают высокое качество преподаваемого материала и его актуальность, интерактивные задания, позволяющие завести новые знакомства и снизить уровень страха и стресса от того, что они совсем недавно стали предпринимателями. Предприниматели с большим опытом отметили, что их знаний вполне достаточно и им не интересно слушать теорию, когда они уже знакомы с практикой. Также они отметили нехватку времени на участие в каких-либо курсах. Максим Разумов выразил мнение, что идеальная образовательная программа – это та программа, которая дает наилучший практический результат. Он предложил сравнивать разные программы и финансировать их по таким критериям как 1) процент завершивших курс, 2) процент тех, кто открыл свое дело, 3) оборот компании за первый год после выпуска или разница оборота с предыдущим годом для тех, кто прошел обучение будучи предпринимателем.

## Анализ глубинных интервью

**Формат интервью:** структурированное интервью

**Эксперт:** Солоухина Наталья Александровна, руководитель Центра содействия развитию малого предпринимательства (Центр поддержки предпринимательства) при Кореновской торгово-промышленной палате

**Цель:** оценка возможностей регионального Центра проводить образовательные программы и выявление насколько Центр пользуется спросом у молодежи

**Результаты:**

В приложении отражен список подготовленных заранее вопросов (Приложение 6. Список вопросов для глубинного интервью (1)). В ходе личной беседы я узнала, что услугами Центра поддержки предпринимательства (ЦПП) пользуется примерно 400-450 человек в год и основной контингент – это мужчины 40-45 лет, занимающиеся сельским хозяйством, чуть реже – взрослые мужчины и женщины из сферы торговли, молодые люди обращаются в Центр крайне редко. Консультации проводятся индивидуально и связаны с вопросами о верности заполнения деклараций, получения необходимых лицензий и способах получения финансирования от государства. У Центра нет достаточных возможностей для проведения группового обучения (хотя такая возможность заявлена на сайте города), в ходе консультации у предпринимателей нет даже стола перед собой, чтобы записать необходимую информацию. Консультации оказываются только после предоставления копий ИНН, ОГРН и печати организации (при наличии), что влияет на доступность услуг Центра. Отсутствует специализация сотрудников, консультации оказываются по принципу “одного окна”. Институт менторства отсутствует, как и образовательная часть. Также я провела сравнительный анализ Кореновского центра с Центром в Санкт-Петербурге c применением элементов техник анализа digital maturity, bottom-up and channel assessment (Приложение 7. Сравнение Центра поддержки предпринимателей в Кореновске и в Санкт-Петербурге). Как можно заметить, существует большая разница в качестве предоставления услуг и в широте ассортимента услуг Центров, и региональному Центру есть куда расти и развиваться. Очевидно, что финансирование Центра в Санкт-Петербурге не сопоставимо с финансированием Кореновского Центра, однако некоторые улучшения возможны даже с минимальным бюджетом. Например, чтобы не создавать сайт Центра, можно вести страницу в популярных социальных сетях – Инстаграм и Вконтакте, где можно хранить и систематизировать образовательный контент и оповещать предпринимателей о новых грантах, льготах и иных мерах поддержки.

В марте до объявленной самоизоляции я провела личное интервью с представителем Администрации Кореновского района по вопросам социального развития.

**Формат интервью:** полуструктурированное интервью

**Эксперт:** Ковалева Татьяна Григорьевна, Заместитель главы МО Кореновский район по вопросам социального развития

**Сфера работы:** образование, дела несовершеннолетних, дела молодежи, вопросы семьи и детства, культура.

**Цель:** выявить общие проблемы развития молодежного предпринимательства и проблемы, присущие регионам (на примере Кореновского района Краснодарского края)

**Результаты:**

Мною был составлен примерный порядок вопросов и тем для обсуждения (Приложение 8. Список вопросов для глубинного интервью (2)). На вопрос о проблемах развития молодежного МСП Татьяна Григорьевна сказала, что в первую очередь это то, что сами молодые люди не рассматривают предпринимательство как серьезную карьеру. Она отметила, что все, что видит молодежь чаще всего в нашем городе [г. Кореновск] – это ИП, которые продают фрукты или вещи на местных рынках. Это не тот образ, который бы популяризировал предпринимательство. Более успешных представителей бизнеса молодежь, конечно, видит, но не верит, что может достичь этого, особенно выйдя из среднестатистической семьи. На мой комментарий, что люди 18-24 лет больше хотят стать предпринимателями, чем люди заставшие СССР, она ответила, что не следует исключать тот факт, что эти молодые люди были воспитаны теми, кто застал СССР. “Они [родители] помнят бизнес и времена 90х и не хотят, чтобы их дети жили так. Они хотят для них стабильной работы, а лучше работу на госслужбе”, - отметил эксперт.

Я указала на связь школы и ВУЗа в воспитании нового предпринимателя.” Когда я училась в школе у меня не было ни уроков финансовой грамотности, ни такой дисциплины как “Экономика”, хотя олимпиады по ней были. Таких дисциплин в школах района по-прежнему нет. Мероприятий, которые бы поощряли развитие бизнес-мышления у школьников, либо нет, либо проводятся крайне редко и незаметно. Вы согласны с утверждением, что бизнес-мышление необходимо развивать еще в школе? - спросила я эксперта, что ему очень не понравилось. Татьяна Григорьевна ответила, что необходимые основы экономики школьники узнают из курса обществознания, а проценты и деньги они считают на уроках математики. Почувствовав напряжение от дискуссии, я не стала говорить, что вся школьная экономика — это 3 параграфа в учебнике за 10-11 классы, где не нарисовано ни одной кривой спроса и предложения. “Наш район проделывает большую работу по поддержке молодых предпринимателей, особое внимание мы уделяем нашим фермерам, тем, кто кормит край и Россию, растит виноградники. Молодежный центр и Центр поддержки предпринимательства активно помогают молодежи развивать их бизнес. Мы ходим создать среду, которая позволит развить любую бизнес-идею и реализовать ее у нас”, - ответила Татьяна Григорьевна, завершив диалог.

## Описание опроса

Применение адаптивного совместного анализа требует составление и проведения опроса, где будут учтена методология проведения такого типа анализа и все сопряженные с этим особенности. Так, респондентов сначала спрашивают о том, какие характеристики образовательной программы они бы не хотели видеть, если бы они пошли обучаться. Возможен только один ответ на вопрос. Приложение 2. Характеристики образовательных программ и уровни атрибутов отражает список вопросов и предложенных вариантов ответов первого блока.

Особенностью опроса является то, что он не может быть проведен как классический совместный анализ с прототипами или реальными фотографиями товаров, так как это услуга (образовательная программа), которая не может быть проиллюстрирована. В условиях распространения коронавирусной инфекции не оставалось никакого другого способа получения данных кроме как проведение онлайн-опроса. Рецензенты сортируют 8 наборов характеристик (Приложение 5. Содержание наборов портфелей для 27 исходов), которые похожи между собой, но не повторяются, это требует внимательного прочтения и тщательного обдумывания ответов, поэтому онлайн опрос для этого подходит даже лучше, чем сортировка ответов при личном опросе. Все вышеперечисленные особенности проведения adaptive conjoint analysis для образовательной программы затрудняют сбор и обработку данных. Для того, чтобы получить много качественных и обдуманных ответов, необходимо привлекать финансирование данного анализа и задействовать большое количество человека-часов.

Мини-паспорт опроса:

* **Тип данных:** пространственные данные (cross-sectional data)
* **Время проведения опроса:** март – май 2020
* **Страна:** Россия, Санкт-Петербург
* **Размер выборки:** онлайн-опрос – 106 ответов, пригодных для анализа - 97
* **Возраст:** 18-24 лет, девушки и молодые люди
* **Целевая аудитория:** студенты и недавние выпускники

Приложение 9. Описательная статистика опроса отражает результаты первого блока. Также представлена результаты опроса второго блока (см Приложение 10. Результаты второго блока (отвечают потенциальные предприниматели)). Портрет рецензента можно описать так: это молодая девушка 21го года из семьи со средним доходом, которая заканчивает обучение в университете и не сочетает работу и учебу, проживает одна и не имеет детей, ее навыки ИКТ на продвинутом уровне. В ее окружении есть родственники и друзья предприниматели, и она сама хочет им стать, планируя открыть свое дело через 5 лет после получения опыта работы в найме. Она не знает организации, где она могла бы получить помощь в развитии собственного дела. У нее недостаточно знаний для ведения бизнеса, но она хотела бы пройти обучение.

## Расчеты и результаты применения количественных методов

Приложение 11. Полезность уровней характеристик образовательных программ отражает расчеты совместного адаптивного анализа. Методика анализа предполагает, что в рамках характеристики сумма полезностей уровней будет равняться нулю. На примере такой характеристики как преподаватель можно увидеть, что лектор-реальный предприниматель оценивается молодыми людьми больше, чем профессор из университета (полезности +0,0538 и - 0,0538 соответственно). На основе данных значений и знака “+” или “-“ перед ними можно судить о том, нравится ли такая характеристика образовательной программы потребителям или, наоборот, ее ценность отрицательна.

Ниже представлены характеристики идеальной образовательной программа, по мнению молодых людей 18-24 лет и ценность каждой характеристики.

1. Лучший набор характеристик образовательной программы для молодых предпринимателей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Характеристика и ее уровень** | **Полезность (partial utility)** | **Вес характеристики** |
| **Стоимость обучения -** бесплатно | 0,0684 | 19,1% |
| **Преподаватель** - человек из бизнеса, практик | 0,0538 | 15,0% |
| **Связность контента** - полноценный курс по всем аспектам ведения бизнеса (с расписанием) | 0,0504 | 14,1% |
| **Длительность обучение** - до 1 месяца (2-4 недели) | 0,0477 | 13,3% |
| **Формат обучения** - смешанный формат  (онлайн + очно) | 0,0369 | 10,3% |
| **Адаптация курса** - контент определяется по заявкам слушателей, курс адаптируется под контингент и от группы к группе разный | 0,016 | 4,5% |
| **Индивидуальное или групповое обучение** - обучение в группе | 0,0022 | 0,6% |
|  | | |
| **Intercept (не характеристика)** | 0,083 | 23,1% |
| **Итого (total utility)** | 0,3584 | 100% |

Можно сделать вывод на основе данных таблицы, что молодежь хочет, чтобы образовательную программу вел человек из бизнеса, практик (Приложение 12. Оценка полезности лектора в образовательной программе). Такие ответы можно связать с тем, что в процессе обучения в колледже или ВУЗе молодые люди уже имели опыт взаимодействия с профессорами и, возможно, хотят другого подхода к обучению и жаждут большей практикоориентированности, нежели сухой теории, которая может быть не совсем актуальна или применима в данный момент в их бизнесе. В ходе личных бесед, молодые люди высказывали идею, что это логично, чтобы учил предпринимательству человек, который добился успеха в этой сфере, а не лектор из университета без практического опыта. Несмотря на то, что уверенность в собственных знаниях и оценка их как достаточных для старта бизнеса у выпускников ВШМ выше, чем у студентов других заведений Санкт-Петербурга, подавляющее число студентов ВШМ отметило, что они хотели бы получить дополнительное обучение перед тем, как открывать собственное дело. Иными словами, требуется привлечение к учебному процессу (как в ВУЗах, так и в Центрах) бизнесменов и развитие института менторства в бизнес-среде. Все это увеличивает ценность образовательной программы в глазах потребителей и крайне важно для развития молодежного МСП. По данным таблицы 8, можно сделать вывод, что 15% ценности образовательной программы формирует именно лектор - практик.

Следующей характеристикой образовательной программы стала стоимость обучения ( Приложение 13. Оценка полезности цены обучения). Молодые люди хотят обучаться бесплатно, что совпадает с результатами крупных коммерческих исследований бизнес-образования в РФ. Данный вопрос пытался оценить, присутствует ли эффект сноба у молодых людей при выборе образовательной программы. Аналитический центр НАФИ в 2019 году представил исследование, которое демонстрирует, что 26% действующих предпринимателей, то есть каждый четвертый, считают, что качественное обучение не может быть бесплатным и оно всегда стоит какой-то суммы денег, и отдают свое предпочтение платным программа, исходя из таких соображений.[[45]](#footnote-45) И следует отметить, что платные образовательные программы до 10 тысяч рублей все же имеют ценность (+0,0022) у молодежи. Негативно респонденты оценили платные образовательные программы стоимостью от 10 до 20 тысяч рублей. Если программа проводится на бесплатной основе — это формирует 19.1% ценности всей образовательной программы.

Молодежь позитивно оценила связность контента в процессе обучения (Приложение 14. Оценка полезности связности занятий). Это означает, что формат разрозненных семинаров без расписания на будущее, который крайне популярен сейчас в Центрах, молодых людей не устраивает. Они хотят, чтобы обучение было в формате полноценного курса, состоящего из блоков, а семинары были связаны между собой. Это отражает потребность молодых предпринимателей в систематизации знаний и покрытия учебным планом всех аспектов ведения бизнеса. Полноценный курс со связными между собой занятиями добавляет 14,1% к ценности образовательной программы.

Проанализировав деятельность Центра поддержки и развития предпринимательства Санкт-Петербурга, Центров Тверской области, Краснодарского края и других субъектов, я увидела общий принцип, по которому происходит обучение предпринимателей и всех тех, кто хочет ими стать. Так оглашается тема вебинара, семинара или мастер-класса (например, инструменты “ВК для бизнеса” для сферы красоты и моды) и открывается запись за 1-2 недели до мероприятия. Это ведет к тому, что те, кто и хотел бы узнать про инструменты продвижения “ВК для бизнеса” не работают в сфере моды и красоты, либо не владеют базовыми навыками продвижения в Интернете или не знакомы с инструментами продвижения в ВК в принципе. Также влияет и то, что не всегда можно вовремя узнать о том, что будет проводиться такое мероприятие, следовательно, нужно постоянно следить за деятельностью Центра, что делают не все. Таким образом, это занятие будет очень полезным, но для крайне малого числа людей из-за своей специфичности, другие же просто проигнорируют занятие. Возможно, даже те, кто и работает в сфере моды и красоты, имеют разный уровень навыка продвижение в сети и им нужны занятия с разным контентом (Beginner/ Experienced user/ Advanced), в то время как Центр обучает усредненному варианту. Конечно, необходимы занятия, учитывающие специфику отрасли, но при наличии базовых полноценных курсов, которые имеют ценность почти для всех, а не только для крайне узкой категории бизнесменов.

Желательная продолжительность обучения у молодых людей составляет до 1 месяца (2-4 недели), (Приложение 15. Оценка полезности длительность обучения). Основное различие потребностей молодых предпринимателей и опытных предпринимателей старшего возраста, что молодые предприниматели стремятся получить систематизированные знания, их не устраивает формат интенсива за выходные, как часто требуют от образовательной программы взрослые предприниматели. Такой результат только подкрепляет вывод касаемо предыдущей характеристики (связность обучения) - есть потребность в обучении через прохождение курса, а не отдельных семинаров. Молодые люди хотят систематично изучить все основные аспекты ведения бизнеса и готовы инвестировать свое время. Продолжительный курс добавляет 13,3% ценности в образовательную программу.

Попробовав обучаться очно и посредством дистанционных технологий в период эпидемии, молодые люди отметили, что предпочтительный формат обучения для них – смешанный, то есть сочетающий в себе учебные элементы, выведенные в онлайн и форматы очных встреч, (Приложение 16. Оценка полезности формата обучения). Часть лекционного материала можно вывести в формат вебинаров, предзаписанных видео или готовых презентаций, в то время как закрепление знаний и их отработка проводится при очных занятиях, где можно провести деловую игру или различные формы интерактива. Респонденты отмечали, что исключительно очный формат их не устраивает по причине того, что нужно тратить время на дорогу и сборы. В масштабах Санкт-Петербурга дорога на мероприятие и обратно может длиться дольше самого занятия, что снижает как мотивацию к посещению Центра, так и общую ценность курса. Кроме того, некоторые отмечали, что теоретические основы им удобнее получать онлайн, проходя материал в своем темпе, обучаясь в удобное время. Несмотря на то, что существуют неоспоримые плюсы онлайн-образования, исключительно онлайн обучаться молодежь не хочет. Выбирая между тем, обучаться только очно или только онлайн, молодые люди все же предпочтут формат очных встреч. Это можно связать с социально-психологическими особенностями молодых предпринимателей и общей психологией – отсутствие контроля при обучении и позитивного подкрепления со стороны преподавателя снижает как общую мотивацию продолжать обучаться, так и уверенность в собственных знаниях и в том, что материал был усвоен корректно и полностью. Необходимость снятия стресса от нового статуса предпринимателя и преодоление внутренних барьеров затруднено при онлайн обучении, очные встречи с преподавателем и другими обучающимися способны плодотворно влиять на все элементы модели Liñán (Модель влияния предпринимательского образования на предпринимательские намерения и действия). Из-за вступления в кризис четверти жизни повышается потребность в наличии авторитета или человека для подражания, которым может стать преподаватель на очных мероприятиях. 10,3 % ценности образовательной программы обусловлено именно смешанным форматом обучения.

Выбирая между полностью прописанным курсом, который преподается одинаково от группы к группе и курсом, который адаптируется на основе заявок участников, молодые люди предпочли работу по заявкам, (Приложение 17. Оценка полезности адаптации контента). Формат работы по заявкам, где разбирается существующая проблема в бизнесе, крайне популярен и востребован среди взрослых предпринимателей. Однако делалось предположение, что лица 18-24 лет чаще всего не будут иметь запросов на решение реальной проблемы из бизнеса по причине его отсутствия, а разбор проблем других предпринимателей из других сфер может быть им не интересен. Результат оказался отличным от данного предположения, и молодежь все же хочет, чтобы контент был адаптирован под контингент слушателей и их потребности. Вклад данной характеристики составляет 4,5% полезности от всей ценности образовательной программы.

Молодые люди предпочитают обучаться в группах, (Приложение 18. Оценка полезности работы в команде). Такой формат достаточно знаком и понятен для молодых людей после школьного и университетского обучения. Обучение в группе позволяет общаться с другими участниками образовательного процесса, заводить знакомства, вдохновляться и создавать совместные проекты. Вес данной характеристики достаточно невелик, 0.6% от общей ценности программы.

Таким образом, все предположения о предпочтениях молодежи в гипотезах H1-H5 оказались верны.

## Рекомендации и выводы

Можно сравнить характеристики существующих образовательных программ с характеристиками образовательной программой, имеющей наибольшую ценность, по мнению молодых людей на рисунке ниже.



1. Сравнение существующего предложения и того, чего хочет молодежь от образовательной программы (составлено автором)

Как можно заметить существует значительное расхождение в потребностях молодежи и в том, какие образовательные программы проводят Центры. Следует отметить, что предложения Центров разнятся и, например, столичные Центры имеют большие технические и финансовые возможности проводить программы, которые более приближены к желаниям молодежи, однако все остальные Центры демонстрируют характеристики, описанные выше. Особенно критически обстоит ситуация с локальными Центрами малых и средних городах до 100-150 тысяч населения и меньше (примерно 60% россиян проживают в городах с 100 тыс. населения), где образовательных программ чаще всего нет, а помощь оказывается в формате индивидуальных консультаций.

Образовательная программа помимо вышеописанных характеристик должна также соответствовать и другим потребностям молодежи по форме представления материала и формату работы. Анализ литературы, обзор международного опыта и сбор фокус-группы позволил выделить следующие требования к образовательной программе:

Контент должен быть актуален, подан в удобной и приятно оформленной форме (например, презентация или guide book), Центр должен обеспечить хранение материалов в систематизированной форме на любой доступной площадке (начиная от бесплатных форм – группа в социальных сетях или гугл-диск, до дорогостоящих сайтов, порталов, платформ знаний);

Требуется включение интерактивных занятий, игр и групповых активностей в процесс обучения;

Проектный характер работы, акцент на реалистичность и прикладной характер;

Контент должен быть полезен слушателю. Требуется градация уровней обучения для слушателей с разным уровнем знаний;

Работа с коучем как часть учебного процесса, где происходит работа над индивидуальными барьерами к предпринимательской деятельность, развитие личностных качеств (по С.Кови 90% неудач в бизнесе обусловлены недостатками характера и личности предпринимателя)

Таким образом, можно сформулировать ряд рекомендаций на уровень министерств (Министерство экономического развития и Министерство просвещения Российской Федерации):

1. *Внедрить принципы работы “Предприимчивой школы” Эстонии в систему дошкольного воспитания и школьного образования в России, что позволит развить предпринимательский талант и потенциал в детях с детского сада и школы.*

Эстония продемонстрировала, что применение данных принципов позитивно сказывается как на общей мотивации школьников, так и на проценте закончивших школу и поступивших в университеты. Эстония занимает первое место по количеству стартапов на душу населения в Европе, а 10% населения занято в IT секторе, где IT стартапы создают именно молодые люди[[46]](#footnote-46). Предприимчивая Школа способствует развитию креативности у детей, готовности брать на себя ответственность за свои решения и уметь пережить неудачи. Все это помогает молодым людям реализовать свои инновационные проекты и выходить на международные рынки. Отсутствие уроков финансовой грамотности и экономики в российских школах препятствует раскрытию потенциала к предпринимательству и развитию молодежного предпринимательства.

1. *Разработать критерии для оценки эффективности работы ЦПП и иных государственных организаций, оказывающих образовательные услуги, и внедрить систему грантов с целью повышения качества предоставляемых услуг и росту мотивации у государственных органов соответствовать требованиям, предъявляемых молодежью к образовательным программам.*

Для того, чтобы у Центров была мотивация разрабатывать учебные материалы для курсов, улучшать качество проводимых мероприятий, привлекать в Центр больше потенциальных и действующих молодых предпринимателей требуется создание финансовых стимулов к подобной деятельности. Необходима разработка критериев, которые будут отражать эффективность работы в предоставлении образовательных услуг. Конечно, для того чтобы предоставить финальную версию критериев и весов потребуется дополнительный анализ, математическое моделирование и исследования, что выходит за рамки моей ВКР и цели исследования, но может послужить основой для дальнейших исследований. Однако, я и собранная мной фокус-группа предложили ряд критериев оценки деятельности Центра, по которым можно выделить один Центр от другого и наградить его грантом за заслуги. (Приложение 19. Список примерных критериев оценки эффективности для системы грантов). Грант должен быть направлен на развитие Центра: покупку техники для проведения занятий, создание сайта, привлечение знаменитых лекторов и коучей, обучение специалистов Центра и их премирование и так далее. Требуется соблюдение принципа справедливости при формулировании критериев отбора и предполагается, что грант будет разыгрываться среди Центров схожих размеров, то есть Кореновский Центр и Центр Санкт-Петербурга будут участвовать в разных конкурсах, так как имеют разную техническую базу, объем финансирования и число людей, проживающих в городе, где располагается Центр, следовательно, показатели регионального Центра не сопоставимы с показателями столичного центра.

Кроме того, я сформулировала несколько рекомендаций на уровень институтов развития МСП, в частности для тех организаций, которые занимаются обучением предпринимателей (Центры поддержки предпринимательства, Центры “Мой Бизнес”, бизнес-инкубаторы и акселераторы и т.д.):

*1. Внедрить базовые курсы, разработанные с учетом пожеланий и особенностей молодых предпринимателей, в которых покрываются все основные аспекты ведения бизнеса и которые адаптированы под разный уровень знаний у слушателей (Рис. 7, Таблица 8 и дополнительный список требований к программе).*

В данной рекомендации помимо применения результатов conjoint analysis предлагается также последовать модели коммерческого бизнес-обучения, где представлены уровни обучения – курс для молодых предпринимателей и тех, кто только собирается ими стать, курс для действующих предпринимателей с небольшим опытом и курс для предпринимателей, которые давно занимаются бизнесом. Содержание курса, безусловно, должно быть адаптировано под контингент слушателей, потому что в Центр приходят предприниматели с разным уровнем знаний. Для того, чтобы образовательная программа была интересна и полезна слушателю, необходимо собрать группу людей, имеющих схожий уровень знаний о бизнесе и предложить им те темы, которые будут соответствовать их уровню и будут обучать новому, а не повторять уже изученное. Определение уровня осуществляется по вступительному тестированию, которое может быть разработано как самим Центром с учетом предлагаемых им программ, так и взято с сайта мойбизнес.рф. Проанализировав содержимое коммерческих российских и иностранных образовательных программ, сложности при ведении бизнеса, которые чаще всего отмечали предприниматели и выявленные барьеры развития, я составила примерный план программы для первой ступени обучения (Приложение 20. Модель образовательной программы первого уровня обучения). Преимуществом программы является ее соответствие характеристикам программы, которые оценили больше всего молодые люди в совместном анализе и следование принципу практикоориентированности, включению интерактивных заданий на занятиях, проектный характер работы.

*2. Сделать групповые и индивидуальных занятия с коучем неотъемлемым элементом учебного процесса с целью преодоления индивидуальных внутренних барьеров и страхов молодых предпринимателей или тех, кто желает ими стать.*

В связи с психологическими особенностями предпринимателей, а также особыми социально-психологическими характеристиками современной молодежи, которая вступает в кризис четвери жизни, требуется активная проработка со специалистом страхов и внутренних индивидуальных барьеров к предпринимательству. Многочисленные исследования и модель первичного цикла самоопределения себя как предпринимателя (Е.П.Ермолаева) демонстрируют как социальный, культурный, правовой и политические контексты влияют на желание становиться предпринимателем и могут препятствовать прохождение цикла хочу-могу-должен-делаю (Приложение 21. Первичный цикл самоопределения себя как предпринимателя и барьеры развития). Исключительно знания о предпринимательстве не способны претворить предпринимательские намерения в действия, требует разбор догм о предпринимательстве и разрушение стереотипов, работа над личностными качествами человека. Занятия с коучем также позволяют развить 2 социальные парадигмы – этику личности и этику характера, которые сочетаясь друг с другом обеспечивают долгосрочный успех как в жизни, так и бизнесе.[[47]](#footnote-47)

1. *Повысить уровень информированности молодежи о центрах поддержки МПС, а также организациях, оказывающих образовательные услуги для предпринимателей, в том числе для молодых людей, посредством появления Центров в социальных сетях, активной деятельности в сети, проведения молодежных форумов, рекламы и работы с университетами и с другими учебными заведениями.*

Результаты опроса показали, что почти 84% молодых людей, проживающих в Санкт-Петербурге, не знают ни одной организации, которая могла бы им оказать поддержку в старте бизнес-карьеры. Несмотря на работу Центра поддержки и развития предпринимательства Санкт-Петербурга, который является одним из лучших центров в России, который успешно применяет информационные технологии в своей работе и приглашает лучших лекторов-практиков, молодые люди 18-24 лет, проживающие в Санкт-Петербурге, не знают о существовании такого Центра или любой другой организации, направленной на поддержку МСП. Проблема низкой информированности о центрах поддержки широко освещена в работах российских авторов на тему барьеров развития молодежного предпринимательства и МСП в целом[[48]](#footnote-48). Не зная, где можно получить поддержку или пройти базовый курс молодого предпринимателя, молодежь будет более склонна как к отказу от идеи начать свой бизнес, так и к принятию заведомо неверных решений в ходе выстраивания бизнеса, что может привести завершению карьеры предпринимателя навсегда. ЦПП могут взаимодействовать с университетами, колледжами и школами посредством проведения занятий в учебном заведении или конкурсов, которые направлены развитие бизнес-мышления у школьников и студентов. Находя и поощряя лучших, приглашая их и всех участников конкурса на образовательные программы, Центр поможет молодым людям стать предпринимателями будущего.

1. *Обеспечить сбор, хранения и систематизации образовательных материалов в Центрах как на существующих порталах и сайтах Центров, так и на других ресурсах, в том числе в социальных сетях.*

Как показали результаты проведения адаптивного совместного анализа, молодые люди хотят получить систематизированные знания по основам ведения бизнеса. Исходя из принципа customer(citizen)-centricity в предоставлении общественных услуг, для удобства потребления образовательного контента требуется обеспечение выгрузки материалов в Интернет на доступную для молодых людей платформу. Просмотрев региональные сайты Центров “Мой Бизнес”, а также ЦПП (Центры поддержки предпринимательства) мною было замечена такая особенность, как отсутствие сбора, хранения и систематизации учебных материалов в большинстве Центров. Если образовательные курсы или отдельные лекции, семинары и мастер-классы проводятся, то в большинстве случаев видеозаписи трансляций, презентации, конспекты или рабочие тетради не загружаются в Интернет как на площадку самого Центра (портал, сайт или отдельная вкладка на городском сайте, если имеется), так и в социальные сети Центра. Существует большое количество бесплатных инструментов (Dropbox, Google Drive, Яндекс.Диск, Вконтакте и т.д.), где материалы могли бы храниться, будучи систематизированными и доступными для пользователей, то есть не всегда требуется разработка и создание дорогостоящих порталов или сайтов. В поиске нужной информации потенциальные и действующие предприниматели должны выходить на официальный источник в лице Центра, а не искать нужную информацию по крупицам в Интернете, не всегда будучи уверенными в ее достоверности. К такому архиву могут отсылать и сами сотрудники ЦПП, если пользователь услуг ЦПП по каким-то причинам не может посещать курсы. Открытое хранение материалов также способствует их активному обмену между Центрами, заимствование и доработке идей для организации занятия. Кроме того, по частоте обновления данного архива и качеству выгружаемых материалов можно оценить как ведется образовательная деятельность в Центре, что может выступать критерием для оценки при решении о выдаче гранта или премировании сотрудников.

# Заключение

Предпринимательство играет, пожалуй, одну из важнейших ролей в развитии экономики страны и является одним из источников экономического роста, создания рабочих мест и реализации общественных целей[[49]](#footnote-49). Вклад малого и среднего предпринимательства в ВВП России составляет 21%, что в три раза ниже уровня развитых стран. Только 25% россиян заняты на микропредприятиях, малых и средних предприятиях, работают на индивидуальных предпринимателей, в то время как в Европе данный показатель составляет 70-80%. Субъекты малого и среднего предпринимательства крайне важны для экономики страны, они выступают драйвером ее развития, способствую росту числа отечественных инноваций и повышению конкурентоспособности экономики. Индикаторы развития МСП демонстрируют, что принимаемые меры поддержки в России недостаточны, существует дефицит финансирования МСП, а серьезные административные и психологические барьеры останавливают россиян заниматься предпринимательством.

За последние 25 лет уровень оптимизма у россиян касаемо бизнес-карьеры вырос в 2 раза с 35% до 70%. Особый интерес к предпринимательской карьере демонстрируют школьники и студенты, то есть те, кто не застал времена СССР, где слово спекулянт имело негативный окрас. Молодое поколение – это поколение тех, кто придет на смену нынешним бизнесменам и будет формировать Россию будущего. Молодежь демонстрирует стремление к переменам, желание изменить мир, чаще всего именно молодые люди показывают творческий и нешаблонный подход к решению проблем. Несмотря на энергичность, способность к обучению, готовность к риску и амбициозность, далеко не все те, кто хотели бы открыть свое дело, делают это. Большое количество потенциальных предпринимателей не переходит в разряд действующих предпринимателей, а страна теряет большое количество инновационных проектов, рабочих мест или всемирно известный продукт (на примере Эстонии - Skype созданный молодыми эстонскими программистами).

Одним из главнейших внутренних барьеров к старту бизнес-карьеры у молодых людей является неуверенность в собственных знаниях, навыках, компетенциях. В Финляндии, Эстонии, США развитие бизнес-мышления у детей начинает с детского сада, в школе уже реализуются первые пробные проекты, при выборе специальности в ВУЗе школьники вполне серьезно рассматривают вариант развития бизнес-карьеры. Университеты и колледжи в таком случае выступают отличной платформой для открытия собственного дела, а некоторые университеты имеют финансовые возможности для поддержки студенческого стартапа за долю в компании (Stanford University, USA). Недостаток процесса передачи из одной системы в другу (follow on) в образовательном процессе (сад-школа-вуз), отсутствие уроков экономики и мероприятий, направленных формирование предпринимательского духа у российских детей, ведет к отсутствию фундаментальных знаний о предпринимательстве у молодых людей 18-24 лет. Модель предпринимательского намерения Linna демонстрирует как знания о бизнесе влияют на предпринимательские намерения и предпринимательские действия. Иными словами, государство должно помочь молодежи овладеть базовыми знаниями о предпринимательстве, чтобы увеличилось число субъектов молодежного МСП. Следовательно, требуется тщательный анализ предпочтений и требований молодых людей 18-24 лет при выборе образовательной программы, реализуемый центрами поддержки предпринимательства, бизнес-инкубаторами и акселераторами.

Проведение совместного адаптивного анализа (adaptive conjoint analysis) показало, что молодые люди хотят получить систематизированные знания по всем основным аспектам ведения бизнеса. По мнению респондентов, **наибольшей ценностью обладает программа, которая:**

1. **Оказывается на бесплатной основе** (за счет Центра / государства), что создает 19,1% всей ценности программы;
2. **Ведется лектором-практиком, предпринимателем с опытом**, что формирует 15% всей ценности программы;
3. **Является цельным курсом и охватывает все аспекты ведения бизнеса,** создавая 14,1% общей ценности;
4. **Сочетает в себе очное и онлайн обучение**, 13,3% ценности от всей программы;
5. **Длится до 1 месяца (2-4 недели),** что создает 10,3% общей ценности;
6. **Адаптируется под запросы аудитории**, есть возможность разобрать кейс от участников программы, вклад 4,5% в общую ценность программы;
7. **Реализовывается в группе, а не индивидуально,** 0,6% от ценности программы;

Дополнительный анализ, обзор международного опыта, общение с экспертами и сбор фокус-группы расширил список требований к программе. Так, программа должна иметь проектный характер работы, включать в себя интерактивные занятия с другими студентами, проработку индивидуальных барьеров с коучем, содержать актуальный лекционный материал и соответствовать принципу практикоориентированности.

Мною были сформулированы 2 группы рекомендаций: на уровень министерств (Министерство экономического развития и Министерство просвещения) и на уровень государственных учреждений, оказывающих образовательные услуги предпринимателям (ЦПП, бизнес-инкубаторы, акселераторы, школы предпринимательства и т.д.). В первую группу рекомендаций я включила следующие рекомендации:

1. *Внедрить принципы работы “Предприимчивой школы” Эстонии в систему дошкольного воспитания и школьного образования в России, что позволит развить предпринимательский талант и потенциал в детях с детского сада и школы.*
2. *Разработать критерии для оценки эффективности работы ЦПП и иных государственных организаций, оказывающих образовательные услуги, и внедрить систему грантов с целью повышения качества предоставляемых услуг и росту мотивации у государственных органов соответствовать требованиям, предъявляемых молодежью к образовательным программам.*

Для второй рекомендации я совместно с фокус-группой разработала примерный перечень критериев, по котором могла бы оцениваться деятельность органов и приниматься решение о выдаче гранта на развитие.

Вторая группа рекомендаций состоит из следующих предложений:

1. *Внедрить базовые курсы, разработанные с учетом пожеланий и особенностей молодых предпринимателей, в которых покрываются все основные аспекты ведения бизнеса и которые адаптированы под разный уровень знаний у слушателей.*

Мною была разработала модель образовательной программы для первого уровня обучения (начинающий предприниматель), которая соответствует требованиям, которые предъявляет молодежь к образовательным бизнес-программам.

1. *Сделать групповые и индивидуальных занятия с коучем неотъемлемым элементом учебного процесса с целью преодоления индивидуальных внутренних барьеров и страхов молодых предпринимателей или тех, кто желает ими стать.*
2. *Повысить уровень информированности молодежи о центрах поддержки МПС, а также организациях, оказывающих образовательные услуги для предпринимателей, в том числе для молодых людей, посредством появления Центров в социальных сетях, активной деятельности в сети, проведения молодежных форумов, рекламы и работы с университетами и с другими учебными заведениями.*
3. *Обеспечить сбор, хранения и систематизации образовательных материалов в Центрах как на существующих порталах и сайтах Центров, так и на других ресурсах, в том числе в социальных сетях.*

Таким образом, цель моей ВКР и исследования была достигнута полностью.

# Список литературы

**Официальные документы:**

1. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства – Федеральная налоговая служба. ─ URL: <https://rmsp.nalog.ru/statistics.html> (дата обращения: 07.04.2020).
2. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. ─ URL: <https://rmsp.nalog.ru/index.html> (дата обращения: 16.03.2020).
3. Закон Российской Федерации "Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция)" от 24 июля 2007г. № N 209-ФЗ // Российская газета. Ст. 7
4. Информационные материалы о национальном проекте «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», 2018. ─ URL: <http://static.government.ru/media/files/ualhTsGOc72APotuEQUjhoENhq1qYz4H.pdf> (дата обращения: 16.03.2020).
5. Концепция Стратегии развития молодежного предпринимательства в Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]: URL: [www.ccitula.ru/userfiles/file/MSB/проект\_20\_05\_2012.doc](http://www.ccitula.ru/userfiles/file/MSB/проект_20_05_2012.doc) (дата обращения: 13.08.2019)
6. Малое и среднее предпринимательство в России, 2011-2017, Федеральная служба государственной статистики (Росстат). ─ URL: <https://gks.ru/> (дата обращения: 18.03.2020).
7. Министерство экономического развития, малый и средний бизнес, 2019. ─ URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/smallBusiness/> (дата обращения: 20.08.2019).

О состоянии малого и среднего предпринимательства в государствах – участниках СНГ: Информационно-аналитический обзор // Федеральный портал малого и среднего предпринимательства Министерства экономического развития РФ. М., 2015. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://smb.gov.ru/statistics/navy/analitic/16043.html>

1. Основы государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025г. [Электронный ресурс] : распоряжение Правительства РФ от 29 ноября 2014 г. №2403-р // КонсультантПлюс: справ. правовая система. – Версия Проф. – Электрон.дан. – М., 2017. – Доступ из локальной сети науч. Б-ки Том. Гос. ун-та.
2. Распоряжение Правительства РФ от 2 июня 2016 г. № 1083-р “О Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в РФ на период до 2030 г. и плане мероприятий ("дорожной карте") по ее реализации”, 2016. ─ URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71318202/> (дата обращения: 05.11.2019).
3. Федеральная служба государственной статистики (Росстат), 2020. – URL: <https://gks.ru/folder/210/document/13223> (дата обращения: 07.04.2020).
4. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.12.2018) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".
5. Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и Указ Президента Российской Федерации от 05.06.2015 №287 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства», где описываются функции "Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства".

Центр Мой бизнес: Льготный кредит по ставке до 8,5%, 2020. ─ URL: <https://мойбизнес.рф/support/lgotnyy-kredity-dlya-biznesa-po-stavke-do-8-5-kak-poluchit> (дата обращения: 01.03.2020).

**Литература:**

25 миллионов россиян хотели бы попробовать себя в предпринимательстве, результаты исследования Аналитического центра НАФИ, Платформы знаний и сервисов для бизнеса «Деловая среда» и Министерства экономического развития Российской Федерации, 2019. ─ URL: <https://nafi.ru/analytics/25-millionov-rossiyan-khoteli-by-poprobovat-sebya-v-predprinimatelstve/> (дата обращения: 15.08.2019).

1. Александров П.А. Экономико-психологические аспекты малого предпринимательства в России // Вестник Челябинского государственного университета. 2017.
2. Александров, П. А. Популяризация предпринимательства — важный фактор, способствующий развитию малого предпринимательства в России [Электронный ресурс] / П. А. Александров // Вестн. Владимир. гос. ун-та им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. Сер.: Экон. науки. — 2016. — № 1 (7). — С. 113— 119. — URL: http://vestnik-es.vlsu.ru/fileadmin/\_temp\_/No7.pd

Аналитический Центр НАФИ Исследование: российский бизнес глазами «отцов» и «детей»,2019. ─ URL: <https://nafi.ru/analytics/issledovanie-rossiyskiy-biznes-glazami-ottsov-i-detey/> (дата обращения: 16.02.2020)

1. Аналитический центр НАФИ: Взаимоотношения арендаторов и арендодателей: поиск компромисса, 2020. ─ URL: <https://nafi.ru/projects/predprinimatelstvo/vzaimootnosheniya-arendatorov-i-arendodateley-poisk-kompromissa/> (дата обращения: 03.05.2020).
2. Аналитический центр НАФИ: Предприниматели хотят учиться бесплатно, 2019. — URL: <https://nafi.ru/analytics/predprinimateli-khotyat-uchitsya-besplatno-en-entrepreneurs-want-to-study-for-free-/> (дата обращения 10.05.2020)

Ахиярова, Н.В. Социально-управленческие проблемы государственной поддержки молодежного предпринимательства в республике Башкортостан [Текст] : автореф.дис. … к.соц.н. / Н.В. Ахиярова. – Уфа: Уфимский государственный нефтяной технический университет, 2009. – 21 с.

1. Вильчинская Ольга Витальевна, Чагина Анна Владимировна Проблемы развития предпринимательства в молодежной среде // Вестник ГУУ. 2014. №10. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-razvitiya-predprinimatelstva-v-molodezhnoy-srede (дата обращения: 20.05.2020).
2. Вострухина, Д.Ю. Разработка концпции развития молодежного предпринимательства (на примере г. Таганрога) [Текст] / Д.Ю.Вострухина // Современные наукоемкие технологии. – 2014. - №7 7-3. – С. 81-82
3. Далибожко А.И. Понятие молодежного предпринимательства и его место в развитии экономики страны // Вестник белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2017. - №3. - С. 307-315.
4. Данные Федеральной службы государственной статистики, 2011. ─ URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения: 10.12.2019)

Ермолаева Е.П. Преодоление негативных самоизоляционных тенденций предпринимателей в условиях кризисной экономики // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2015.

1. Ермолаева Е.П. Психология реализации профессионала в условиях социально-экономических изменений. Автореферат / Е.П. Ермолаева. - М., 2009.

Иванова, А.В. Комплексная оценка факторов развития молодежного предпринимательства в университетской среде [Текст] : автореф.дис. … к.э. наук / А.В.Иванова. – Екатеринбург: Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук, 2013. – 18 с.

1. Информационный бизнес-портал: Госпрограммы поддержки малого бизнеса в 2019 году, 2019. ─ URL: <http://vesbiz.ru/svoj-biznes/programma-podderzhki-malogo-biznesa.html> (дата обращения: 14.10.2019).

Каурова, Е.Э. Анализ международной практики финансовой поддержки молодежного предпринимательства [Текст] / Е.Э.Каурова, Е.Г. Русскова // Современные проблемы науки и образования. – 2015. - №2-2. – С. 416-423.

Кови С.Р. 7 навыков высокоэффективных людей. Возврат к этике характера. - М.: Вече, 1997. - 480 с.

Кочесокова, Э.Ю. Исследование основных проблем и перспектив развития молодежного предпринимательства в РФ [Текст] / Э.Ю.Кочесокова // Juvenis Scientia. – 2016. - №1. – C.50-51

Максим Орешкин и финалисты «Немалого бизнеса» обсудили современные условия ведения

1. Москва 24: Назван средний возраст начинающего предпринимателя в России. – URL: <https://www.m24.ru/news/ehkonomika/03042019/71489> (дата обращения: 09.10.2019).
2. Назарова, П. Н. Основные проблемы и развитие молодежного предпринимательства в РФ / П. Н. Назарова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 17 (255). — С. 162-163. — URL: https://moluch.ru/archive/255/58381/ (дата обращения: 20.04.2020).
3. Назван средний возраст начинающего предпринимателя в России, 2019. ─ URL:
4. Немов Р.С. Психология. В 3-х кн. Кн. 1.: Общие основы психологии.- 5-е изд.- М.: Гуманитар. изд. центр ВЛАДОС, 2007.- 687 с.

Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2014 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектам Российской Федерации [Электронный ресурс] : приказ Министерства экономического развития РФ от 01 июля 2014 №411 // КонсультантПлюс: справ. правовая система. – Версия Проф. – Электрон.дан. – М., 2017. – Доступ из локальной сети науч. Б-ки Том. Гос. ун-та.

1. Осокин М.А. Проблемы определения субъектов малого бизнеса: зарубежный опыт //Молодежный научный форум: электр. сб. ст. по мат. I междунар. студ. науч.-практ.конф.№ 1(1). ─ URL: https://nauchforum.ru/archive/MNF\_interdisciplinarity/1(1).pdf (дата обращения 10.08.2019)
2. Предприниматели хотят учиться, аналитический центр НАФИ совместно с Платформой знаний и сервисов для бизнеса «Деловая среда», 2019. ─ URL: <https://nafi.ru/analytics/predprinimateli-khotyat-uchitsya/> (дата обращения: 16.08.2019).
3. Предпринимательства,2019. ─ URL: <https://economy.gov.ru/material/news/maksim_oreshkin_i_finalisty_nemalogo_biznesa_obsudili_sovremennye_usloviya_vedeniya_predprinimatelstva.html> (дата обращения: 05.08.2019).

Программы “Азбука предпринимателя” от АО Корпорация МСП,2020. – URL: <https://corpmsp.ru/upload/iblock/1b7/Азбука%20предпринимателя%20(учебное%20пособие).pdf>

Путин, В. В. Вклад малого и среднего бизнеса в ВВП России не превышает 21% // Информационное агентство «Национальная служба новостей» (ООО «НСН»). 08.06.2015. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http:// nsn.fm/hots/putin-vklad-malogo-i-srednego-biznesa- v-vvp-rossii-ne-prevyshaet-21.php>

1. РБК: Финансовая разведка оценила в ₽20 трлн объем теневой экономики в России, 2019. – URL: <https://www.rbc.ru/economics/22/02/2019/5c6c16d99a79477be70257ee> (дата обращения: 04.09.2019)

Российская газета: “В Германии начали выплаты безвозмездных пособий потерявшим работу“, 2020. – URL: <https://rg.ru/2020/04/02/v-germanii-nachali-vyplaty-bezvozmezdnyh-posobij-poteriavshim-rabotu.html> (дата обращения: 01.05.2020).

Совместное исследование Аналитического центра НАФИ и платформы знаний для предпринимателей “Деловая среда”, 2018. ─ URL: <https://nafi.ru/upload/spss/Survey_results_difficulties_that_SME_encounter.pdf> (дата обращения: 20.02.2020)

1. Стартовое пособие в Эстонии, 2020. ─ URL: <https://www.arenduskeskused.ee/ru/консультирование-стартового-пособия> (дата обращения: 20.04.2020).
2. Уездные Центы Развития: Предприимчивость молодёжи и основы предпринимательства, 2019 ─ URL: <https://www.arenduskeskused.ee/noorele/> (дата обращения: 23.04.2020).

Учебно-методического пособия Образовательно-консультационной программы “ Акселератор” Санкт-Петербургского государственного бюджетного учреждения “Центр развития и поддержки предпринимательства”, 2019. – URL: <https://drive.google.com/file/d/1LZtx_cbErdT6-ND3q7xj0Zuq60qa1d1P/view>

Учебного пособия “Основы” по программе “Школа предпринимательства”, АО Корпорация МСП, 2016. – URL: <https://corpmsp.ru/upload/iblock/df4/Школа%20предпринимательства.pdf>

Учебный материал по предприимчивому обучению по принципам Предприимчивой Школы в Эстонии, 2016. – URL: <https://evkool.ee/wp-content/uploads/2016/03/Ettev-tliku-ppe-juhendmaterjal-petajale_RUS.pdf>

1. Хаустов, М.Ю. (2015). Механизм формирования предпринимательского потенциала: опыт Евросоюза и США. Российское предпринимательство, 16(16), 2573-2586.

Центр предпринимательства Ида-Вирумаа, базовое обучение предпринимательству, 2020. – URL: <https://www.ivek.ee/static/Темы-курса.pdf>

1. Чистякова, Н.О. Оценка потенциала университета как элемента инновационной среды региона [Текст] / H.О. Чистякова, И.В. Краковецкая, Е.С. Воробьева // Креативная экономика. – 2013. – №9(81). – С.105-113.
2. Шакуров Р.Х. Барьер как категория и его роль в деятельности / Р.Х. Шакуров // Вопросы психологии 2001, – No1. – С. 3-18.
3. Bank of Georgia наращивает поддержку МСБ благодаря международным партнерам, 2019. ─ URL: <https://smebanking.news/ru/17067-bank-of-georgia-narashhivaet-podderzhku-msb-blagodarya-mezhdunarodnym-partneram/> (дата обращения: 09.04.2020).

Bird B. J. Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intentions // Academy of Management Review. 1988. Vol. 13. No. 3. Р. 442–453.

1. Chigunta, F. (2002). Youth Entrepreneurship: Meeting the Key Policy Challenges. Wolfson College, Oxford University, England
2. EY Academy (USA), Youth Entrepreneurs, curriculum Topics, 2020. – URL: <https://yeacademy.org>
3. Fayolle A., Gailly B. The Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Attitudes and Intention: Hysteresis and Persistence // Journal Of Small Business Management. 2015. Vol. 53. No. 1. Р. 75–93.

Forbes: OECD назвал Грузию успешной страной в плане поддержки малого и среднего бизнеса, 2018. ─ URL: <https://forbes.ge/news/5219/OECD-nazval-Гruziju-uspeshnoj-stranoj-v-plane-podderzhki-malogo-i-srednego-biznesa> (дата обращения: 29.03.2020).

GEM 2019 / 2020 GLOBAL REPORT, 2020. ─ URL: <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2019-2020-global-report> (дата обращения: 01.04.2020)

1. International Wealth: Регистрация стартапа в Эстонии: как развить бизнес в лидирующей стране, 2019. – URL:<https://internationalwealth.info/startups-abroad/how-to-develop-a-business-in-a-leading-country/> (дата обращения 15.05.2020)
2. Liñán, F. (2004). Intention-based models of entrepreneurship education. Piccolla Impresa/Small Business, 3(1), 11–35.
3. Linan F., Rodríguez-Cohard J. C., Rueda-Can- tuche J. M. Factors affecting entrepreneurial intention lev- els. 45th Congress of the European Regional Science As- sociation, 2005, pp. 23–27.

Riahi, S. Youth Entrepreneurship: Ottawa`s portfolio in talent development [Electronic resourse]. – Retrieved from https://timreview.ca/article/394

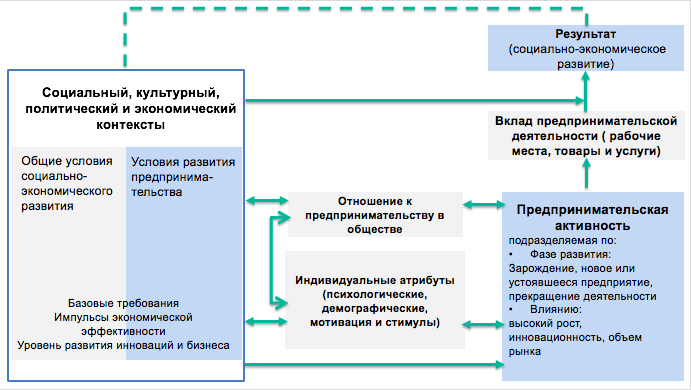
1. RUBER ZEPPELIN OÜ: Налоги в Эстонии, 2020. ─ URL: <https://estoniancompany.eu/poleznoe/nalogi-v-estonii-v-2020-m-godu> (дата обращения: 20.04.2020).

Schoof, U. (2006). Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people. International Labour Office, Geneva, 105 pages.

USAID in Georgia, 2020. ─ URL: <https://regnum.ru/news/polit/2846392.html> (дата обращения: 09.04.2020).

# Приложения

## Приложение 1. Модель Global Entrepreneurship Monitor



1. Модель воздействия факторов на предпринимательскую активность GEM 2019/2020

Источник: GEM 2019 / 2020 GLOBAL REPORT, 2020. ─ URL: [*https://www.gemconsortium.org/report/gem-2019-2020-global-report*](https://www.gemconsortium.org/report/gem-2019-2020-global-report) (дата обращения 01.04.2020), переведено автором.

## Приложение 2. Сравнение понятия молодежное предпринимательство в российской и зарубежной литературе

1. Понятие молодежного предпринимательства, сформулированное разными авторами

|  |  |
| --- | --- |
| **Автор** | **Определение** |
| Э.Ю. Кочесокова | Особая сфера общественных отношенией, в которую входит как экономическая, так и молодежная политика государства[[50]](#footnote-50) |
| А.В.Иванова | Динамический процесс создания новой ценности бизнеса…на сонове деятельность предпринимателя в возрасте от 16 до 35 лет, который эффективно объединяет ресурсы для использования имеющихся возможностей по удовлетворению существующих или создаваемых потребностей[[51]](#footnote-51) |
| Н.В. Ахиярова | Вид…активности…молодых людей (до 30 лет включительно), основанной на определенных ресурсах, автономной соцаильно-экономической инициативе, личностных качествах, и нацеленной как на получение прибыли и достижение материального благополучия, так и свободную самореализацию, самоутверждение молодого человека[[52]](#footnote-52) |
| Д.Ю. Вострухина | Самостоятельный бизнес с небольшим количеством сотрудников, который организуется людьми до 35 лет[[53]](#footnote-53) |

**Продолжение таблицы 9.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Автор** | **Определение** |
| Е.Э Каурова, Е.Г. Русскова | Практическое применение предприимчивых качеств индивида (в возрастной категории 30-35 лет), таких как инициативность, новаторство, творчество, гибкость мышления и готовность к риску, используя соответствующие навыки для достижения триумфа в данной сфере[[54]](#footnote-54) |
| У.Шуф | Признание возможности для молодых людей создавать ценность, и процесс принятия решений на основе этой возможности, независимо от того, включает ли она создание новой организации[[55]](#footnote-55) |
| С.Риахи | Предпринимательская деятельность лиц в возрасте до 30 лет, которые, как правило, мотивированы начать ее из-за ряда факторов, включая желание быть независимым и получить контроль над собственной жизнью, получить дополнительный доход, производить инновационные или конкурентоспособные продукты и услуги[[56]](#footnote-56) |
| Ф.Чигунта | Практическое применение таких предпринимательских качеств, как инициативность, креативность и склонность к риску, а также использование соответствующих навыков, необходимых для успеха в этой среде и культуре[[57]](#footnote-57) |

Источник: Далибожко А.И. Понятие молодежного предпринимательства и его место в развитии экономики страны // Вестник белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2017. - №3. - С. 307-315.

## Приложение 3. Характеристики образовательных программ и уровни атрибутов

Данные вопросы относятся к третьему блоку вопросов, где респонденты сокращаются глубину атрибутов, убирая то, что им не нравится в образовательных программах.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Вопрос** | **Опция 1** | **Опция 2** | **Опция3** |
| Я бы НЕ хотел, чтобы занятия вел такой преподаватель: | Человек из бизнеса, практик (0) | Профессор или лектор из университета (1) | отсутствует |
| Я бы НЕ хотел, чтобы содержание занятий было таким: | Контент по заявкам слушателей, курс всегда разный (0) | Заранее определенный список навыков, которые будут развивать (e.g. работа в 1С), курс одинаков от группы к группе (1) | отсутствует |
| Я бы НЕ хотел, чтобы структура обучения была такой: | Разрозненные семинары по различным аспектам ведения бизнеса (без четкого расписания наперед) (0) | Полноценный курс по всем аспектам ведения бизнеса (с расписанием)  (1) | отсутствует |
| Я бы НЕ хотел, чтобы я обучался: | Один, самостоятельно (0) | Работая в группе (1) | отсутствует |
| Я бы НЕ хотел, чтобы обучение длилось: | 2 дня (выходные) (0) | до 1 недели (5-7 дней) (1) | до 1 месяца  (2-4 недели) (2) |
| Я бы НЕ хотел, чтобы обучение стоило: | Бесплатно (0) | до 10 тысяч рублей (1) | до 20 тысяч рублей (10-20 тыс. рублей) (2) |
| Я бы НЕ хотел, чтобы обучение проходило: | Только онлайн (0) | Смешанный формат  (онлайн + очно) (1) | Только очно (2) |

**Приложение 4.** **Логические цепочки анализа**

## Приложение 5. Содержание наборов портфелей для 27 исходов

1. Содержание всех наборов портфелей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Номер**  **набора**  **портфеля** | **Характеристики, убранные респондентом** | **Какие портфели увидит респондент после того, как уберет по 1 опции в каждой характеристике** |
| 1 | обучение 2 дня | 1. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 2. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно 3. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 4. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно 5. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 6. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно 7. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 8. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно |
| обучение бесплатное |
| Учеба онлайн |
| 2 | обучение 2 дня | 1. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 2. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно 3. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 4. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно 5. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 6. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно 7. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 8. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно |
| обучение бесплатное |
| Учеба очно+онлайн |
| 3 | обучение 2 дня | 1. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 2. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 3. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 4. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 5. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 6. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 7. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 8. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн |
| обучение бесплатное |
| Учеба очно |
|  |

**Продолжение таблицы 10.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 4 | обучение 2 дня | 1. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 2. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба очно 3. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 4. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно 5. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 6. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба очно 7. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 8. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно |
| стоимость до 10тыс.рублей, |
| учеба онлайн |
| 5 | обучение 2 дня | 1. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба онлайн 2. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба очно 3. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 4. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно 5. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба онлайн 6. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба очно 7. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 8. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно |
| стоимость до 10тыс.рублей, |
| учеба очно+онлайн |
| 6 | обучение 2 дня | 1. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба онлайн 2. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 3. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 4. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 5. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба онлайн 6. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 7. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 8. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн |
| стоимость до 10тыс.рублей |
| учеба очно |

**Продолжение таблицы 10.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 7 | обучение 2 дня | 1. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 2. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба очно 3. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 4. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно 5. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 6. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба очно 7. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 8. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно |
| стоимость до 20тыс.рублей, |
| Учеба онлайн |
| 8 | обучение 2 дня | 1. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба онлайн 2. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба очно 3. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 4. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно 5. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба онлайн 6. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба очно 7. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 8. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно |
| стоимость до 20тыс.рублей, |
| Учеба очно+онлайн |
| 9 | обучение 2 дня | 1. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба онлайн 2. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 3. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 4. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 5. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба онлайн 6. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 7. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 8. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн |
| стоимость до 20тыс.рублей |
| Учеба очно |

**Продолжение таблицы 10.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 10 | обучение до недели | 1. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 2. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно 3. обучение 2 дня, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 4. обучение 2 дня, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно 5. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 6. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно 7. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 8. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно |
| обучение бесплатное |
| Учеба онлайн |
| 11 | обучение до недели | 1. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 2. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно 3. обучение 2 дня, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 4. обучение 2 дня, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно 5. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 6. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно 7. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 8. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно |
| обучение бесплатное |
| Учеба очно+онлайн |
| 12 | обучение до недели | 1. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 2. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 3. обучение 2 дня, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 4. обучение 2 дня, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 5. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 6. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 7. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 8. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн |
| обучение бесплатное |
| Учеба очно |

**Продолжение таблицы 10.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 13 | обучение до недели | 1. обучение 2 дня, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 2. обучение 2 дня, обучение бесплатное, Учеба очно 3. обучение 2 дня, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 4. обучение 2 дня, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно 5. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 6. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба очно 7. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 8. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно |
| стоимость до 10тыс.рублей |
| Учеба онлайн |
| 14 | обучение до недели, | 1. обучение 2 дня, обучение бесплатное, Учеба онлайн 2. обучение 2 дня, обучение бесплатное, Учеба очно 3. обучение 2 дня, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 4. обучение 2 дня, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно 5. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба онлайн 6. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба очно 7. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 8. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно |
| стоимость до 10тыс.рублей, |
| Учеба очно+онлайн |
| 15 | обучение до недели | 1. обучение 2 дня, обучение бесплатное, Учеба онлайн 2. обучение 2 дня, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 3. обучение 2 дня, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 4. обучение 2 дня, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 5. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба онлайн 6. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 7. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 8. обучение до 1 месяца, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн |
| стоимость до 10тыс.рублей |
| Учеба очно |

**Продолжение таблицы 10.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 16 | обучение до недели, | 1. обучение 2 дня, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 2. обучение 2 дня, обучение бесплатное, Учеба очно 3. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 4. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно 5. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 6. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба очно 7. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 8. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно |
| стоимость до 20тыс.рублей, |
| Учеба онлайн |
| 17 | обучение до недели | 1. обучение 2 дня, обучение бесплатное, Учеба онлайн 2. обучение 2 дня, обучение бесплатное, Учеба очно 3. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 4. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно 5. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба онлайн 6. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба очно 7. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 8. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно |
| стоимость до 20тыс.рублей |
| Учеба очно+онлайн |
| 18 | обучение до недели | 1. обучение 2 дня, обучение бесплатное, Учеба онлайн 2. обучение 2 дня, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 3. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 4. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 5. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба онлайн 6. обучение до 1 месяца, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 7. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 8. обучение до 1 месяца, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн |
| стоимость до 20тыс.рублей, |
| Учеба очно |

**Продолжение таблицы 10.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 19 | обучение до 1 месяца | 1. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 2. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно 3. обучение 2 дня, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 4. обучение 2 дня, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно 5. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 6. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно 7. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 8. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно |
| обучение бесплатное |
| Учеба онлайн |
| 20 | обучение до 1 месяца, | 1. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 2. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно 3. обучение 2 дня, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 4. обучение 2 дня, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно 5. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 6. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно 7. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 8. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно |
| обучение бесплатное, |
| Учеба очно+онлайн |
| 21 | обучение до 1 месяца | 1. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 2. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 3. обучение 2 дня, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 4. обучение 2 дня, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 5. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 6. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 7. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 8. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн |
| обучение бесплатное, |
| Учеба очно |

**Продолжение таблицы 10.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 22 | обучение до 1 месяца | 1. обучение 2 дня, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 2. обучение 2 дня, обучение бесплатное, Учеба очно 3. обучение 2 дня, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 4. обучение 2 дня, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно 5. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 6. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба очно 7. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 8. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно |
| стоимость до 10тыс.рублей |
| Учеба онлайн |
| 23 | обучение до 1 месяца | 1. обучение 2 дня, обучение бесплатное, Учеба онлайн 2. обучение 2 дня, обучение бесплатное, Учеба очно 3. обучение 2 дня, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 4. обучение 2 дня , стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно 5. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба онлайн 6. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба очно 7. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 8. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно |
| стоимость до 10тыс.рублей |
| Учеба очно+онлайн |
| 24 | обучение до 1 месяца | 1. обучение 2 дня , обучение бесплатное, Учеба онлайн 2. обучение 2 дня , обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 3. обучение 2 дня , стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 4. обучение 2 дня , стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 5. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба онлайн 6. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 7. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба онлайн 8. обучение до недели, стоимость до 20тыс.рублей, Учеба очно+онлайн |
| стоимость до 10тыс.рублей |
| Учеба очно |

**Продолжение таблицы 10.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 25 | обучение до 1 месяца | 1. обучение 2 дня, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 2. обучение 2 дня, обучение бесплатное, Учеба очно 3. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 4. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно 5. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 6. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба очно 7. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 8. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно |
| стоимость до 20тыс.рублей |
| Учеба онлайн |
| 26 | обучение до 1 месяца | 1. обучение 2 дня, обучение бесплатное, Учеба онлайн 2. обучение 2 дня, обучение бесплатное, Учеба очно 3. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 4. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно 5. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба онлайн 6. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба очно 7. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 8. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно |
| стоимость до 20тыс.рублей |
| Учеба очно+онлайн |
| 27 | обучение до 1 месяца | 1. обучение 2 дня, обучение бесплатное, Учеба онлайн 2. обучение 2 дня, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 3. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 4. обучение 2 дня, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн 5. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба онлайн 6. обучение до недели, обучение бесплатное, Учеба очно+онлайн 7. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба онлайн 8. обучение до недели, стоимость до 10тыс.рублей, Учеба очно+онлайн |
| стоимость до 20тыс.рублей |
| Учеба очно |

## Приложение 6. Список вопросов для глубинного интервью (1)

Список вопросов для глубинного интервью c руководителем Центра поддержки предпринимательства в Кореновске.

(на основе исследования РБК “Рынок MBA и бизнес-образования России 2019”)

1. Кто обращается к вам за помощью? Опишите портрет потребителя
2. Оцениваете ли вы потенциал учеников перед стартом курса? (тест на наличие предпринимательских способностей)
3. Проводится ли оценка внутренних барьеров слушателей и последующая работа с ними?
4. Какие бизнес курсы у вас есть? Опишите их содержание (контент, длительность, формат работы…). Адаптированы ли они под запросы молодежи?
5. Какие вопросы наиболее животрепещущи для предпринимателей, которые к вам обращаются?
6. Совпадает ли ожидание и реальность в контексте оказываемой помощи? В какую сторону?
7. Кто является основными преподавателями и лекторами в рамках предпринимательских программ?
8. Применяете ли вы современные технологии в ходе обучения? Какие?
9. Используете ли вы онлайн форматы обучения / дистанционные методы обучения в предпринимательских программах? Как вы оцениваете перспективы использования онлайн / дистанционных методов в предпринимательских программах?
10. Собираете ли вы обратную связь от участников о предпринимательских программах? Если да, то как и какие показатели?
11. Вы следите за судьбой ваших выпускников и за тем, как развивается их бизнес?
12. Существует ли у вас институт менторства? Возвращаются ли бывшие студенты, добившиеся успехов в бизнесе, вести занятия в Центре?
13. Что бы вы улучшили в работе Центра?

## Приложение 7. Сравнение Центра поддержки предпринимателей в Кореновске и в Санкт-Петербурге

1. Сравнение Центра в Кореновск и Центра в Санкт-Петербурге

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Характеристика** | **Центр Кореновска** | **Центр Санкт-Петербурга** |
| **Сайт Центра** | Отсутствует | Присутствует в формате портала, интегрирован с другими сервисами СПб |
| **Наличие учебно-методических материалов Центра доступных для загрузки (сайт или на других ресурсах)** | Отсутствует | Часть основных материалов представлена на сайте |
| **Хранение материалов с семинаров и иных занятый** | Нет | Ограниченное число записей представлено на сайте и Вконтакте, полный архив находится в Одноклассниках |
| **Возможность просмотра онлайн-трансляции** | Отсутствуют | Представлена на сайте |
| **Каналы для коммуникации с Центром и записи на занятия** | Эл.почта, телефон, скайп, офис | Личный кабинет, телефон, эл. Почта, WhatsApp, feedback form на сайте, офис |
| **Форматы занятий** | Индивидуальные консультации, нет технических возможностей для проведения группового обучения, нет зала | Встреча со звездой, мастер-класс, деловая игра, экспертные сессии, тренинги, семинары, конференции. |
| **Подразделения, работающие с разными сферами бизнеса** | Нет | Есть (от моды до социального предпринимательства) |
| **Вариативность образовательных программ** | Отсутствует | Присутствует (разнятся от формата работы до длительности и цели обучения) |
| **Качество учебных материалов** | Невозможно оценить в силу их отсутствия | Высокое. Есть качественные иллюстрации, материал актуален, представлен систематично. |
| **Акселерация бизнеса** | Нет | Присутствует |

**Продолжение таблицы 11.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Характеристика** | **Центр Кореновска** | **Центр Санкт-Петербурга** |
| **Дополнительные возможности (онлайн)** | Отсутствуют | Бесплатный сервис онлайн бухгалтерии на 1 год |
| **CRM** | Отсутствует | Есть смс напоминания о необходимости оплаты налогов и сдачи отчетности, интеграция с основными банками |
| **Специалисты Центра** | Специалисты общего профиля, не практики | Есть как специалисты по вопросам налогооблажения, маркетинга и т.д, так и действующие предприниматели и бизнес-тренеры |
| **Follow on** | Ограничено профильными государственными организациями (ФНС, Центр занятости) | Активная работа как с государственными организациями, так и с инвесторами, фондами, Корпорацией МСП, банками |
| **Присутствие в социальные сетях** | Нет | Одноклассники, Вконтакте, Инстаграм |
| **Доступность офиса и информация о времени работы и прочей важной информации** | Информация о времени работы доступна на сайте города посредством новости об открытии Центра в 2017 году. Дополнительную информацию можно узнать по телефону.  Нет информации о том, как добраться до Центра (маршрут и карта, где вход в здание)  Нет информации о необходимости брать с собой документы (а документы для приема нужны) | На сайте представлен раздел контакты, где можно найти всю информацию о телефонах, адресах и почтах. Присутствует подробная инструкция, как добраться до Центра посредством разных типов общественного транспорта, прикреплена карта с расположением Центра. При необходимости иметь часть документов при себе для приема сообщается заранее, как и то, что никаких документов с собой брать не нужно. |

## Приложение 8. Список вопросов для глубинного интервью (2)

Примерный список тем и вопросов для глубинного полуструктурированного интервью c Ковалевой Татьяной Григорьевной, заместителем главы МО Кореновский район по вопросам социального развития.

* + - 1. Какие существуют проблемы развития молодежного МСП в России?
      2. Дети и родители. Как семья влияет на выбор карьеры и специальности в ВУЗе
      3. Школа и ее роль в становлении молодого предпринимателя.
      4. Образ предпринимателя в небольшом городе
      5. Необходимость вводить курсы экономики и финансовой грамотности в школах.
      6. Поддержка талантливой молодежи и развитие бизнес-мышления через конкурсы бизнес-идей в школах, в профессиональных учебных заведениях, в ВУЗях
      7. Какие социо-психологические особенности молодежи вы можете выделить? Позитивно или негативно они влияют на предпринимательскую инициативу?
      8. Согласны ли вы с утверждением: поддержка молодежных бизнес-инициатив ведет к сокращению миграции молодых людей и снижению уровня безработицы?

## Приложение 9. Описательная статистика опроса

1. Результаты опроса первого блока, демография

|  |  |
| --- | --- |
| Вопрос | Результат |
| Пол | 44,33% – Мужчины (0)  55,67% – Женщины (1) |
| Возраст | 10,31% – 18  8,25% – 19  10,31% – 20  29,90% – 21  23,71% – 22  8,25% – 23  9,28% – 24 |
| Образование | 0% – Неполное среднее (9 классов) (0)  14,43% – Среднее образование (11классов) (1)  22,68% – Колледж, профильное  образование (вкл. на стадии получения) (2)  62,89% – Высшее образование (вкл. на стадии получения) (3)  0% – Ученая степень (магистратура, аспирантура…) (4) |
| Деятельность | 51,55% – Только учеба (0)  34,02% – Совмещаю работу и учебу (1)  14,43% – Только работаю (2) |
| Я проживаю | 54,64% – Один (0)  45,36% – С родителями или с партнером (1) |
| Дети | 100% – нет детей. (0)  0% - есть хотя бы 1 ребенок (1) |
| Среди родственников и близких друзей есть предприниматели? | 34,02% – Нет (0)  65,98% – Да (1) |
| Уровень владения информационно -коммуникационными технологиями | 0% – Не владею (0)  10,31% – Начальный уровень (умею  пользоваться браузером,  просмотр новостей) (1)  42,27% – Уверенный пользователь пакета Microsoft Office (2)  46,39% – Продвинутый пользователь (умею пользоваться профессиональными программами и продвинутыми функциями пакета Microsoft Office) (3)  1,03% – Системный администратор (4) |
| Воспринимаемый уровень дохода Вашей семьи | 6,19% – Очень низкий (0)  15,46% – Низкий (1)  49,48% – Средний (2)  27,84% – Выше среднего (3)  1,03% –Высокий (4) |

## Приложение 10. Результаты второго блока (отвечают потенциальные предприниматели)

1. Результаты второго блока вопросов для потенциальных предпринимателей

На вопросы данного блока отвечают те, кто ответил, что хотел бы стать предпринимателем.

|  |  |
| --- | --- |
| Вопрос | Результаты |
| Хотели ли бы вы стать предпринимателем? | 36,08% – Нет (0)  63,92% – Да (1) |
| Через какое время вы бы открыли свое дело? | В течение года – 4,84% (0)  Через 3 года – 17,74% (1)  Через 5 лет – 51,61% (2)  Через 10 лет – 25,81% (3) |
| Планируете ли вы поработать в найме, прежде чем стать предпринимателем? | 4,8% – Нет (0)  95,2% – Да (1) |
| Знаете ли вы о центрах и организациях в вашем городе\регионе, оказывающих поддержку в ведении бизнеса, обучении и прочее? | 83,88% – Нет (0)  16,12% – Да (1) |
| Считаете ли вы, что у вас есть достаточный объем знаний, навыков и умений, чтобы начать и вести бизнес? | 77,42% - Нет (0)  22,58% - Да (1) |
| Хотели бы вы пройти обучение по основам ведения бизнеса? | 11,29% – Нет (0)  88,71% – Да (1) |

## Приложение 11. Полезность уровней характеристик образовательных программ

1. Полезность уровней характеристик образовательных программ

|  |  |
| --- | --- |
| **Уровень характеристики** | **Полезность (partial utility)** |
| Intercept | **0,83** |
| Человек из бизнеса, практик | **0,0538** |
| Профессор или лектор из университета | **-0,0538** |
| Контент по заявкам слушателей, курс всегда разный | **0,016** |
| Заранее определенный список навыков, которые будут развивать (e.g. работа в 1С), курс одинаков от группы к группе | **-0,016** |
| Разрозненные семинары по различным аспектам ведения бизнеса (без четкого расписания наперед) | **-0,0504** |
| Полноценный курс по всем аспектам ведения бизнеса (с расписанием) | **0,0504** |
| Обучение самостоятельно | **-0,0022** |
| Обучение в группе | **0,0022** |
| Длительность 2 дня (выходные) | **-0,0662** |
| Длительность до 1 недели (5-7 дней) | **0,0185** |
| Длительность до 1 месяца (2-4 недели) | **0,0477** |
| Стоимость бесплатно | **0,0684** |
| Стоимость до 10 тыс. рублей | **0,0022** |
| Стоимость от 10-20 тыс. рублей | **-0,0706** |
| Формат обучения - только онлайн | **-0,0391** |
| Формат обучения - смешанный формат  (онлайн + очно) | **0,0369** |
| Формат обучения - только очно | **0,0022** |

## Приложение 12. Оценка полезности лектора в образовательной программе

1. Сравнение полезностей лектора практика и лектора-профессора

## Приложение 13. Оценка полезности цены обучения

1. Сравнение полезностей разной стоимости обучения

## Приложение 14. Оценка полезности связности занятий

1. Сравнение полезностей степени логичности представления контента

## Приложение 15. Оценка полезности длительность обучения

1. Сравнение полезностей разной продолжительности обучения

## Приложение 16. Оценка полезности формата обучения

1. Сравнение полезностей разных форматов обучения

## Приложение 17. Оценка полезности адаптации контента

1. Сравнение полезностей степени адаптации контента

## Приложение 18. Оценка полезности работы в команде

1. Сравнение полезностей самостоятельного обучения и обучения, работая в команде

## Приложение 19. Список примерных критериев оценки эффективности для системы грантов

1. Критерии оценки деятельности ЦПП

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Критерий**  **(результат за год)** | **Методика расчета** | **Важность критерия** | **Среднее число баллов на критерии одной приоритетности** | **Вес критерия** |
| Количество новых молодых предпринимателей на территории работы Центра | Количество новых и вновь сознанных субъектов молодежного МСП на территории работы Центра | **1-2** | **8,5** | **0,19** |
| Процент снижения числа закрывшихся предприятий, относящихся к молодежному предпринимательству относительно прошлого года | Отношение числа прекративших свою деятельность субъектов молодежного МСП на территории работы Центра к аналогичному числу за прошлый год, выраженный в проценте. Чем выше процент снижения, тем выше балл | **1-2** | **8,5** | **0,19** |
| Количество студентов, завершивших обучение в Центре | Соотношение студентов, завершивших обучение разделить на число всехы студенты курсов за год | **3** | **7** | **0,16** |
| Количество студентов, зарегистрировавшихся на курс | Количество поданных заявлений на участие в курсе | **4** | **6** | **0,13** |
| Количество проведенных занятий по образовательным программам | В академических часах | **5-6** | **4,5** | **0,10** |

**Продолжение таблицы 15.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Критерий**  **(результат за год)** | **Методика расчета** | **Важность критерия** | **Среднее число баллов на критерии одной приоритетности** | **Вес критерия** |
| Проведено индивидуальных консультаций | Количество консультаций | **5-6** | **4,5** | **0,10** |
| Число занятий, проведенных коучем Центра | Количество групповых и индивидуальных занятий + онлайн занятия | **7** | **3** | **0,07** |
| Количество занятий, проведенных действующими предпринимателями | Количество академических часов | **8** | **2** | **0,04** |
| Количество занятий проведенных с применением дистанционных технологий | Учитываются вебинары и подготовленные видеозаписи (созданные за последний год) | **0** | **1** | **0,02** |
| **Итого:** |  |  | **45** | **1** |

Отдельно начисляются баллы за следующие достижения:

1. Начисление баллов за наличие характеристик

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Характеристика** | **Методика расчета** | **Минимальное значение \ статус** | **Балл** |
| Продолжительность базового курса для молодых предпринимателей не менее 3 недели и не менее 32 академических часа) | Наличие разработанных занятий базового курса, проведение которого возможно в рамках Центра | Имеется как минимум 1 базовый курс для молодых предпринимателей | **15** |
| Центр имеет открытый архив своих учебных материалов, которые используются в учебном процессе | По 80% проведенных мероприятий имеется соответствующий документ в открытом доступе (без учета дублирующих занятий на те же темы) | Больше 80% - начисляется балл  Меньше 80% - ноль | **11** |

**Продолжение таблицы 16.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Характеристика** | **Методика расчета** | **Минимальное значение \ статус** | **Балл** |
| Центр имеет архив видеозаписей вебинаров в открытом доступе | Архив, где имеется минимум 80% записей от числа проведенных вебинаров за год | Больше 80% - начисляется балл  Меньше 80% - ноль | **9** |
| Проведено конкурсов молодежной бизнес - инициативы | Количество завершенных конкурсов на момент подачи заявления | Не менее 2 мероприятия на 100тыс.человек населения территории работы Центра | **10** |
| Проведено форумов молодежного предпринимательства | Количество завершенных форумов на момент подачи заявления | Не менее 1 форум в год | **20** |
| Проведено занятий в учебных заведениях | Количество уроков, лекций в школах, колледжах, университетах и других учебных заведениях на территории работы Центра (в академ.часах) | Не менее 15 академических часов  (на население 100тыс) | **4** |
| Наличие Центра в социальной сети Вконтакте | Странице не меньше 60 дней от момента объявления конкурса на грант | Соблюдение условий – начисляется балл  Не соблюдение - ноль | **5** |
| Наличие Центра в социальной сети Инстаграм | Странице не меньше 60 дней от момента объявления конкурса на грант | Соблюдение условий – начисляется балл  Не соблюдение - ноль | **5** |
| Центр активно ведет свои социальные сети | Не менее 24 записи за последние 2 месяца, где:  Не менее 10 записей в каждом из 2 последних месяцев | Соблюдение условий – начисляется балл  Не соблюдение - ноль | **7** |

## Приложение 20. Модель образовательной программы первого уровня обучения

Желтым цветом выделены занятия, которые вынесены в онлайн. Текст зеленого цвета без выделения означает, что занятие проводится в формате очных встреч с коучем, лектором или инвесторами.

1. Пример образовательной программы для молодежи

|  |  |
| --- | --- |
| **Образовательная программа для первого уровня обучения**  **(начинающий предприниматель)** | |
| Подготовка к участию в курсе | Входное тестирование на определение уровня знаний  (онлайн / офлайн) |
| Входное тестирование на определение индивидуальных барьеров к предпринимательской деятельности (онлайн/офлайн) |
| Блок 1 |  |
| Мотивация и вдохновение к деятельности. Выбор проекта. | Занятие 1. Определение личных качеств предпринимателя и соотнесения себя с образом предпринимателя  (подготовка к работе с коучем) |
| Занятие 2. Личная мотивация к предпринимательству |
| Занятие 3. Идея для бизнеса: методики генерации идей и концепций бизнеса |
| Занятие 4. Value Proposition Canvas. |
| Занятие 5. От идеи до продукта. MVP |
| Занятие 6. Игра в группах: выявление проблем потребителей – решение от бизнеса, отработка Value Proposition Canvas |
| Занятие 7. Поиск инвесторов и средств для финансирования идеи |
| Блок 2 |  |
| Рынок, потребители и анализ внешней среды | Занятие 8. Рынок и ниши. Как найти свое место. Стратегии выхода на рынок. Матрица Продукт – Рынок И. Ансоффа |
| Занятие 9. Потребители услуг. Определение целевой аудитории |
| Занятие 10. Себестоимость и ценообразование |
| Занятие 11. 5 сил портера и PESTEL |
| Занятие 12. Основы составления бизнес-плана (1) |
| Занятие 13. Основы составления бизнес-плана (2) |
| Занятие 14. Домашняя работа “Бизнес-план моего проекта” (онлайн) |
| Занятие 15. Получение отзывов на работу от преподавателя (онлайн), разбор БП |
|  | Занятие 16. Запросы аудитории, решение кейсов из зала |
| Блок 3 |  |
| Поставки, партнеры и производство | Занятие 17. Ресурсы производства и цепи поставок |
| Занятие 18. Цепочка ценности М.Портера |
| Занятие 19. Учет на производстве и контроль качества. Практическое задание |
| Занятие 20. Домашняя работа: разработка цепочки ценности на примере своего проекта. Подготовка выступления |
| Занятие 21. Выступления проектов, групповое обсуждение и рекомендации |

**Продолжение таблицы 17.**

|  |  |
| --- | --- |
| Блок 4 |  |
| Маркетинг и продвижение | Занятие 22. Маркетинговые исследования |
| Занятие 23. Маркетинговая стратегия. Маркетинговые инструменты и возможности |
| Занятие 24. Дизайн продукта, сайт, социальные сети |
| Занятие 25. Каналы распределения и продвижения |
| Занятие 26. Аргументы и навыки продаж. Подготовка pitch-выступления |
| Занятие 27. Составление плана продаж |
| Занятие 28. Домашняя работа 1: Разработка дизайна продукта, форма представления товара или услуги |
| Занятие 29. Домашняя работа 2: Создание и наполнение социальных сетей, прототипирование сайта |
| Занятие 30. Отзывы и рекомендации по домашним работам 1 и 2. |
| Занятие 31. Ярмарка: студенты представляют свой товар/услугу, говорят pitch, отрабатывают навыки продаж и убеждения. По условиям игры все участники ярмарки имеют 1000 рублей в кармане и решают, что они купят. Подводятся итоги и выводы, даются рекомендации. |
|  | Занятие 32. Запросы аудитории, решение кейсов из зала |
| Блок 5 |  |
| Финансы и бухгалтерия | Занятие 33. Основы финансовой отчетности и бухгалтерии (1) |
| Занятие 34. Основы финансовой отчетности и бухгалтерии (2) |
| Занятие 35. Финансовые потоки. Составление бюджета. Анализ окупаемости |
| Занятие 36. Бюджетирование. Привлечение заемных средств. |
| Занятие 37. Составление финансовых прогнозов и финансовый анализ |
| Блок 6 |  |
| Налогообложение и связи с государством | Занятие 38. Налогообложение. Выбор системы налогообложения с учетом специфики проекта |
| Занятие 39. Декларации, нормы и правила их составления и предоставления |
| Занятие 40. Организационно-правовые формы бизнеса. Выбор формы под проект |
| Занятие 41. Регистрация организации или ИП, юридические аспекты предпринимательства |
| Занятие 42. Меры поддержки государства, микрозаймы и гарантии. Действующие программы и льготы |
| Занятие 43. Государственные закупки и участие в торгах |
|  | Занятие 44. Запросы аудитории, решение кейсов из зала |

**Продолжение таблицы 17.**

|  |  |
| --- | --- |
| Блок 7 |  |
| Занятия с коучем по развитию личностных качеств и преодолению внутренних барьеров | Занятия 45 и 46. Индивидуальные занятие 1 и 2 с коучем. Содержимое и время выбирается слушателем (работа с коучем возможна с первого блока) 1 встреча возможна личная + 1 онлайн или обе онлайн. |
| Занятие 47. Лидерство в организации. |
| Занятие 48. Домашнее задание: эссе: “Я-лидер” |
| Занятие 49. Групповое занятие 1. Колесо баланса и стратегии преодоления инертности |
| Занятие 50. Домашнее задание: проект: “Мои лидерские вызовы» |
| Занятие 51. Групповое занятие 2. Работа с гремлинами |
| Занятие 52. Групповое занятие 3. Результаты развития личностных качеств, обсуждение проектов, дальнейший план развития (возможна очная встреча и онлайн) |
|  | Занятие 53. Запросы аудитории, решение кейсов из зала |
|  |  |
| Презентация | Занятие 54. Презентация финальных проектов с включением доработанных домашних работ перед комиссией/ инвесторами. Подведение итогов. Прощальное слово, назначение менторов для дальнейшей работы с ними и выходное анкетирование. |
| Follow-up, результаты и рекомендации | Неформальная встреча через 1-6 мес., обмен опытом и результатами. Оценка качества образовательной программы и предложения для улучшения. (возможен перенос и в онлайн) |

Источник: составлено автором с опорой на российские и зарубежные источники [[58]](#footnote-58) [[59]](#footnote-59) [[60]](#footnote-60) [[61]](#footnote-61) [[62]](#footnote-62).

1. Соотношение офлайн и онлайн занятий к общему числу занятий

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Формат работы** | **Количество занятий / мероприятий** | **Доля в курсе** |
| **Очные встречи** | **32 (31)** | **59,25% (57,4%)** |
| *В том числе:* |  |  |
| *Ярмарка* | 1 | 3,125% (3,23%)  *(от всего очного обучения)* |
| *Групповая игра* | 1 | 3,125% (3,23%)  *(от всего очного обучения)* |
| *Выступления* | 2 | 6,25% (6,45%)  *(от всего очного обучения)* |
| *Работа по заявкам слушателей* | 4 | 12,5% (12,9%)  *(от всего очного обучения)* |
| **Онлайн обучение** | **22(23)** | **40,75% (42,6%)** |
| *В том числе:* |  |  |
| *Теория, выведенная в онлайн* | *13* | *59,1% (56,52%)*  *(от всего онлайн обучения)* |
| *Домашние задания* | *6* | *27,3% (26,08%)*  *(от всего онлайн обучения)* |
| *Занятия для обратной связи по домашним работам и проекту* | *По ходу всего курса + 2 занятия выделено только под feedback и разбор проделанной работы* | *9,1% (8,7%)*  *(от всего онлайн обучения)* |
| *Индивидуальная работа с коучем* | *1(2)* | *4,5% (8,7%)*  *(от всего онлайн обучения)* |
| **Итого:** | **54** | **100%** |

Предполагается также 4 анкетирования, 2 из которых входные и оценивают уровень знаний предпринимателя и индивидуальные барьеры к предпринимательской деятельности, которые будут прорабатываться на занятиях с коучем. Одно анкетирование является выходным по типу exit-интервью и применяется с целью оценки образовательной программы (customer satisfaction, оценка полезности и общее впечатление от программы, рекомендации по улучшению). Проведение неформальной встречи спустя некоторое время после окончания обучения осуществляется как с целью оценки полезности программы при соприкосновении с практикой, так и с целью выстраивания системы менторства, где успешные бывшие ученики передают свои знания другим студентам. Анкетирование бывших участников программы способно оценить ее качество и релевантность по прошествии некоторого времени, когда предприниматели способны оценить пригодился ли учебный материал в их деятельности.

32 очных занятия могут быть проводиться как в формате выходного дня (сб-вс) протяженностью 1 месяц, так и в формате вечерней группы по будням (пн-пт).

## Приложение 21. Первичный цикл самоопределения себя как предпринимателя и барьеры развития



1. Первичный цикл самоопределения себя как предпринимателя

Источник: составлено автором на основе статей Е.П.Ермолаевой[[63]](#footnote-63) и П.А.Александрова[[64]](#footnote-64).

1. О состоянии малого и среднего предпринимательства в государствах – участниках СНГ: Информационно-аналитический обзор // Федеральный портал малого и среднего предпринимательства Министерства экономического развития РФ. М., 2015. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://smb.gov.ru/statistics/navy/analitic/16043.html> [↑](#footnote-ref-1)
2. Путин, В. В. Вклад малого и среднего бизнеса в ВВП России не превышает 21% // Информационное агентство «Национальная служба новостей» (ООО «НСН»). 08.06.2015. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http:// nsn.fm/hots/putin-vklad-malogo-i-srednego-biznesa- v-vvp-rossii-ne-prevyshaet-21.php> [↑](#footnote-ref-2)
3. Максим Орешкин и финалисты «Немалого бизнеса» обсудили современные условия ведения

   Предпринимательства,2019. ─ URL: <https://economy.gov.ru/material/news/maksim_oreshkin_i_finalisty_nemalogo_biznesa_obsudili_sovremennye_usloviya_vedeniya_predprinimatelstva.html> (дата обращения: 05.08.2019). [↑](#footnote-ref-3)
4. 25 миллионов россиян хотели бы попробовать себя в предпринимательстве, результаты исследования Аналитического центра НАФИ, Платформы знаний и сервисов для бизнеса «Деловая среда» и Министерства экономического развития Российской Федерации, 2019. ─ URL: <https://nafi.ru/analytics/25-millionov-rossiyan-khoteli-by-poprobovat-sebya-v-predprinimatelstve/> (дата обращения: 15.08.2019). [↑](#footnote-ref-4)
5. Предприниматели хотят учиться, аналитический центр НАФИ совместно с Платформой знаний и сервисов для бизнеса «Деловая среда», 2019. ─ URL: <https://nafi.ru/analytics/predprinimateli-khotyat-uchitsya/> (дата обращения: 16.08.2019). [↑](#footnote-ref-5)
6. Осокин М.А. Проблемы определения субъектов малого бизнеса: зарубежный опыт // Молодежный научный форум: электр. сб. ст. по мат. I междунар. студ. науч.-практ. конф. № 1(1). ─ URL: https://nauchforum.ru/archive/MNF\_interdisciplinarity/1(1).pdf (дата обращения: 20.08.2019). [↑](#footnote-ref-6)
7. О состоянии малого и среднего предпринимательства в государствах – участниках СНГ: Информационно-аналитический обзор // Федеральный портал малого и среднего предпринимательства Министерства экономического развития РФ. М., 2015. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://smb.gov.ru/statistics/navy/analitic/16043.html> [↑](#footnote-ref-7)
8. Путин, В. В. Вклад малого и среднего бизнеса в ВВП России не превышает 21% // Информационное агентство «Национальная служба новостей» (ООО «НСН»). 08.06.2015. – Элек- трон. текстовые дан. – Режим доступа: <http:// nsn.fm/hots/putin-vklad-malogo-i-srednego-biznesa- v-vvp-rossii-ne-prevyshaet-21.php> [↑](#footnote-ref-8)
9. Закон Российской Федерации "Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция)" от 24 июля 2007г. № N 209-ФЗ // Российская газета. Ст. 7 [↑](#footnote-ref-9)
10. Министерство экономического развития, малый и средний бизнес, 2019. ─ URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/smallBusiness/> (дата обращения: 20.08.2019). [↑](#footnote-ref-10)
11. Центр Мой бизнес: Льготный кредит по ставке до 8,5%, 2020. ─ URL: <https://мойбизнес.рф/support/lgotnyy-kredity-dlya-biznesa-po-stavke-do-8-5-kak-poluchit> (дата обращения: 01.03.2020). [↑](#footnote-ref-11)
12. Информационный бизнес-портал: Госпрограммы поддержки малого бизнеса в 2019 году, 2019. ─ URL: <http://vesbiz.ru/svoj-biznes/programma-podderzhki-malogo-biznesa.html> (дата обращения: 14.10.2019). [↑](#footnote-ref-12)
13. Министерство экономического развития, малый и средний бизнес, 2019. ─ URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/smallBusiness/> (дата обращения: 20.08.2019). [↑](#footnote-ref-13)
14. Назарова, П. Н. Основные проблемы и развитие молодежного предпринимательства в РФ / П. Н. Назарова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 17 (255). — С. 162-163. — URL: https://moluch.ru/archive/255/58381/ (дата обращения: 20.04.2020). [↑](#footnote-ref-14)
15. Российская газета: “В Германии начали выплаты безвозмездных пособий потерявшим работу“, 2020. – URL: <https://rg.ru/2020/04/02/v-germanii-nachali-vyplaty-bezvozmezdnyh-posobij-poteriavshim-rabotu.html> (дата обращения: 01.05.2020). [↑](#footnote-ref-15)
16. Аналитический центр НАФИ: Взаимоотношения арендаторов и арендодателей: поиск компромисса, 2020. ─ URL: <https://nafi.ru/projects/predprinimatelstvo/vzaimootnosheniya-arendatorov-i-arendodateley-poisk-kompromissa/> (дата обращения: 03.05.2020). [↑](#footnote-ref-16)
17. Информационные материалы о национальном проекте «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», 2018. ─ URL: <http://static.government.ru/media/files/ualhTsGOc72APotuEQUjhoENhq1qYz4H.pdf> (дата обращения: 16.03.2020). [↑](#footnote-ref-17)
18. Распоряжение Правительства РФ от 2 июня 2016 г. № 1083-р “О Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в РФ на период до 2030 г. и плане мероприятий ("дорожной карте") по ее реализации”, 2016. ─ URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71318202/> (дата обращения: 05.11.2019). [↑](#footnote-ref-18)
19. RUBER ZEPPELIN OÜ: Налоги в Эстонии, 2020. ─ URL: <https://estoniancompany.eu/poleznoe/nalogi-v-estonii-v-2020-m-godu> (дата обращения: 20.04.2020). [↑](#footnote-ref-19)
20. Стартовое пособие в Эстонии, 2020. ─ URL: <https://www.arenduskeskused.ee/ru/консультирование-стартового-пособия> (дата обращения: 20.04.2020). [↑](#footnote-ref-20)
21. Учебный материал по предприимчивому обучению по принципам Предприимчивой Школы в Эстонии, 2016. – URL: <https://evkool.ee/wp-content/uploads/2016/03/Ettev-tliku-ppe-juhendmaterjal-petajale_RUS.pdf> [↑](#footnote-ref-21)
22. Уездные Центы Развития: Предприимчивость молодёжи и основы предпринимательства, 2019 ─ URL: <https://www.arenduskeskused.ee/noorele/> (дата обращения: 23.04.2020). [↑](#footnote-ref-22)
23. Forbes: OECD назвал Грузию успешной страной в плане поддержки малого и среднего бизнеса, 2018. ─ URL: <https://forbes.ge/news/5219/OECD-nazval-Гruziju-uspeshnoj-stranoj-v-plane-podderzhki-malogo-i-srednego-biznesa> (дата обращения: 29.03.2020). [↑](#footnote-ref-23)
24. USAID и Иванка Трамп помогут развитию женского предпринимательства в Грузии, 2020. ─ URL: <https://regnum.ru/news/polit/2846392.html> (дата обращения: 09.04.2020). [↑](#footnote-ref-24)
25. Bank of Georgia наращивает поддержку МСБ благодаря международным партнерам, 2019. ─ URL: <https://smebanking.news/ru/17067-bank-of-georgia-narashhivaet-podderzhku-msb-blagodarya-mezhdunarodnym-partneram/> (дата обращения: 09.04.2020). [↑](#footnote-ref-25)
26. Хаустов, М.Ю. (2015). Механизм формирования предпринимательского потенциала: опыт Евросоюза и США. Российское предпринимательство, 16(16), 2573-2586. [↑](#footnote-ref-26)
27. Александров, П. А. Популяризация предпринимательства — важный фактор, способствующий развитию малого предпринимательства в России [Электронный ресурс] / П. А. Александров // Вестн. Владимир. гос. ун-та им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. Сер.: Экон. науки. — 2016. — № 1 (7). — С. 113— 119. — URL: http://vestnik-es.vlsu.ru/fileadmin/\_temp\_/No7.pd [↑](#footnote-ref-27)
28. Назван средний возраст начинающего предпринимателя в России, 2019. ─ URL:

    <https://www.m24.ru/news/ehkonomika/03042019/71489> (дата обращения: 09.10.2019). [↑](#footnote-ref-28)
29. Шакуров Р.Х. Барьер как категория и его роль в деятельности / Р.Х. Шакуров // Вопросы психологии 2001, – No1. – С. 3-18. [↑](#footnote-ref-29)
30. Немов Р.С. Психология. В 3-х кн. Кн. 1.: Общие основы психологии.- 5-е изд.- М.: Гуманитар. изд. центр ВЛАДОС, 2007.- 687 с. [↑](#footnote-ref-30)
31. Аналитический Центр НАФИ Исследование: российский бизнес глазами «отцов» и «детей»,2019. ─ URL: <https://nafi.ru/analytics/issledovanie-rossiyskiy-biznes-glazami-ottsov-i-detey/> (дата обращения: 16.02.2020) [↑](#footnote-ref-31)
32. Концепция Стратегии развития молодежного предпринимательства в Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]: URL: [www.ccitula.ru/userfiles/file/MSB/проект\_20\_05\_2012.doc](http://www.ccitula.ru/userfiles/file/MSB/проект_20_05_2012.doc) (дата обращения: 29.07.2019) [↑](#footnote-ref-32)
33. Ермолаева Е.П. Психология реализации профессионала в условиях социально-экономических изменений. Автореферат / Е.П. Ермолаева. - М., 2009. [↑](#footnote-ref-33)
34. Совместное исследование Аналитического центра НАФИ и платформы знаний для предпринимателей “Деловая среда”, 2018. ─ URL: <https://nafi.ru/upload/spss/Survey_results_difficulties_that_SME_encounter.pdf> (дата обращения: 20.02.2020) [↑](#footnote-ref-34)
35. Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2014 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектам Российской Федерации [Электронный ресурс] : приказ Министерства экономического развития РФ от 01 июля 2014 №411 // КонсультантПлюс: справ. правовая система. – Версия Проф. – Электрон.дан. – М., 2017. – Доступ из локальной сети науч. Б-ки Том. Гос. ун-та. [↑](#footnote-ref-35)
36. Основы государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025г. [Электронный ресурс] : распоряжение Правительства РФ от 29 ноября 2014 г. №2403-р // КонсультантПлюс: справ. правовая система. – Версия Проф. – Электрон.дан. – М., 2017. – Доступ из локальной сети науч. Б-ки Том. Гос. ун-та. [↑](#footnote-ref-36)
37. Чистякова, Н.О. Оценка потенциала университета как элемента инновационной среды региона [Текст] / H.О. Чистякова, И.В. Краковецкая, Е.С. Воробьева // Креативная экономика. – 2013. – №9(81). – С.105-113. [↑](#footnote-ref-37)
38. Данные Федеральной службы государственной статистики, 2011. ─ URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения: 10.12.2019) [↑](#footnote-ref-38)
39. РБК: Финансовая разведка оценила в ₽20 трлн объем теневой экономики в России, 2019. – URL: <https://www.rbc.ru/economics/22/02/2019/5c6c16d99a79477be70257ee> (дата обращения: 04.09.2019) [↑](#footnote-ref-39)
40. Концепция Стратегии развития молодежного предпринимательства в Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]: URL: [www.ccitula.ru/userfiles/file/MSB/проект\_20\_05\_2012.doc](http://www.ccitula.ru/userfiles/file/MSB/проект_20_05_2012.doc) (дата обращения: 13.08.2019) [↑](#footnote-ref-40)
41. GEM 2019 / 2020 GLOBAL REPORT, 2020. ─ URL: <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2019-2020-global-report> (дата обращения: 01.04.2020) [↑](#footnote-ref-41)
42. Bird B. J. Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intentions // Academy of Management Review. 1988. Vol. 13. No. 3. Р. 442–453. [↑](#footnote-ref-42)
43. Liñán, F. (2004). Intention-based models of entrepreneurship education. Piccolla Impresa/Small Business, 3(1), 11–35. [↑](#footnote-ref-43)
44. Fayolle A., Gailly B. The Impact of Entrepreneurship Educa- tion on Entrepreneurial Attitudes and Intention: Hysteresis and Persistence // Journal Of Small Business Management. 2015. Vol. 53. No. 1. Р. 75–93. [↑](#footnote-ref-44)
45. Аналитический центр НАФИ: Предприниматели хотят учиться бесплатно, 2019. — URL: <https://nafi.ru/analytics/predprinimateli-khotyat-uchitsya-besplatno-en-entrepreneurs-want-to-study-for-free-/> (дата обращения 10.05.2020) [↑](#footnote-ref-45)
46. International Wealth: Регистрация стартапа в Эстонии: как развить бизнес в лидирующей стране, 2019. – URL:<https://internationalwealth.info/startups-abroad/how-to-develop-a-business-in-a-leading-country/> (дата обращения 15.05.2020) [↑](#footnote-ref-46)
47. Кови С.Р. 7 навыков высокоэффективных людей. Возврат к этике характера. - М.: Вече, 1997. - 480 с. [↑](#footnote-ref-47)
48. Вильчинская Ольга Витальевна, Чагина Анна Владимировна Проблемы развития предпринимательства в молодежной среде // Вестник ГУУ. 2014. №10. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-razvitiya-predprinimatelstva-v-molodezhnoy-srede (дата обращения: 20.05.2020). [↑](#footnote-ref-48)
49. Linan F., Rodríguez-Cohard J. C., Rueda-Can- tuche J. M. Factors affecting entrepreneurial intention lev- els. 45th Congress of the European Regional Science As- sociation, 2005, pp. 23–27. [↑](#footnote-ref-49)
50. Кочесокова, Э.Ю. Исследование основных проблем и перспектив развития молодежного предпринимательства в РФ [Текст] / Э.Ю.Кочесокова // Juvenis Scientia. – 2016. - №1. – C.50-51 [↑](#footnote-ref-50)
51. Иванова, А.В. Комплексная оценка факторов развития молодежного предпринимательства в университетской среде [Текст] : автореф.дис. … к.э. наук / А.В.Иванова. – Екатеринбург : Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук, 2013. – 18 с. [↑](#footnote-ref-51)
52. Ахиярова, Н.В. Социально-управленческие проблемы государственной поддержки молодежного предпринимательства в республике Башкортостан [Текст] : автореф.дис. … к.соц.н. / Н.В. Ахиярова. – Уфа: Уфимский государственный нефтяной технический университет, 2009. – 21 с. [↑](#footnote-ref-52)
53. Вострухина, Д.Ю. Разработка концпции развития молодежного предпринимательства (на примере г. Таганрога) [Текст] / Д.Ю.Вострухина // Современные наукоемкие технологии. – 2014. - №7 7-3. – С. 81-82 [↑](#footnote-ref-53)
54. Каурова, Е.Э. Анализ международной практики финансовой поддержки молодежного предпринимательства [Текст] / Е.Э.Каурова, Е.Г. Русскова // Современные проблемы науки и образования. – 2015. - №2-2. – С. 416-423. [↑](#footnote-ref-54)
55. Schoof, U. (2006). Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people. International Labour Office, Geneva, 105 pages. [↑](#footnote-ref-55)
56. Riahi, S. Youth Entrepreneurship: Ottawa`s portfolio in talent development [Electronic resourse]. – Retrieved from https://timreview.ca/article/394 [↑](#footnote-ref-56)
57. Chigunta, F. (2002). Youth Entrepreneurship: Meeting the Key Policy Challenges. Wolfson College, Oxford University, England [↑](#footnote-ref-57)
58. Программы “Азбука предпринимателя” от АО Корпорация МСП,2020. – URL: <https://corpmsp.ru/upload/iblock/1b7/Азбука%20предпринимателя%20(учебное%20пособие).pdf> [↑](#footnote-ref-58)
59. Учебно-методического пособия Образовательно-консультационной программы “ Акселератор” Санкт-Петербургского государственного бюджетного учреждения “Центр развития и поддержки предпринимательства”, 2019. – URL: <https://drive.google.com/file/d/1LZtx_cbErdT6-ND3q7xj0Zuq60qa1d1P/view> [↑](#footnote-ref-59)
60. Учебного пособия “Основы” по программе “Школа предпринимательства”, АО Корпорация МСП, 2016. – URL: <https://corpmsp.ru/upload/iblock/df4/Школа%20предпринимательства.pdf> [↑](#footnote-ref-60)
61. Центр предпринимательства Ида-Вирумаа, базовое обучение предпринимательству, 2020. – URL: <https://www.ivek.ee/static/Темы-курса.pdf> [↑](#footnote-ref-61)
62. EY Academy (USA), Youth Entrepreneurs, curriculum Topics, 2020. – URL: <https://yeacademy.org> [↑](#footnote-ref-62)
63. Ермолаева Е.П.Преодоление негативных самоизоляционных тенденций предпринимателей в условиях кризисной экономики // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2015. [↑](#footnote-ref-63)
64. Александров П.А. Экономико-психологические аспекты малого предпринимательства в России // Вестник Челябинского государственного университета. 2017. [↑](#footnote-ref-64)