

**РЕЗУЛЬТАТЫ
СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО
ИССЛЕДОВАНИЯ,
ПРОВЕДЁННОГО
НА ПОРТАЛЕ
«МОЙ БИЗНЕС»
(СЕНТЯБРЬ-ДЕКАБРЬ 2019 Г.)**

МОСКВА, 2020 г.

ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

С целью выявления возможностей открытия своего дела и определения барьеров для старта и развития предпринимательской деятельности, а также оценки потребности предпринимателей и населения в получении дополнительного образования в сфере бизнеса Университетом «Синергия» был проведён масштабный социологический опрос, в котором приняли участие более 144 тысяч человек.

ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ

1. Определение состава, структуры и социально-демографических особенностей современного предпринимательского сообщества.
2. Определение основных проблем развития предпринимательства.
3. Изучение препятствий на пути к открытию собственного дела.
4. Выявление потребностей предпринимателей и населения в получении дополнительного образования в сфере бизнеса и управления.
5. Оценка уровня текущей среднемесячной выручки и личного дохода предпринимателей, а также выявление их зависимости от отдельных характеристик.
6. Изучение аудитории потенциальных и начинающих предпринимателей.
7. Определение мотивационных аспектов предпринимательской деятельности.
8. Определение главных задач предпринимателей на год.
9. Изучение причин нежелания начать собственное дело.

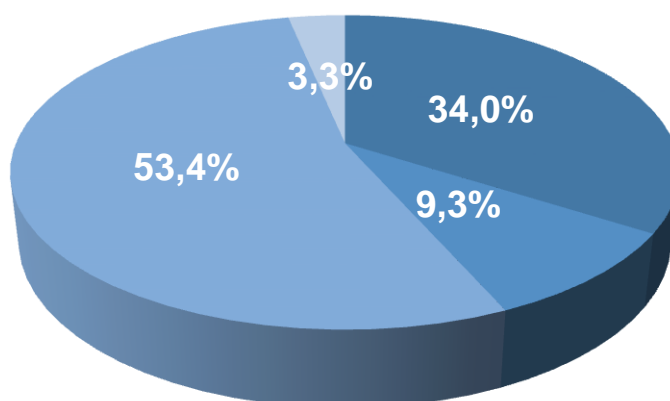
ВВЕДЕНИЕ

В рамках реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» с сентября по декабрь 2019 года Университетом «Синергия» был проведён массовый социологический опрос представителей бизнеса и населения, в котором приняли участие 144 802 человека.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Опрос был размещён на портале по поддержке предпринимателей «Мой бизнес» и представлял собой стандартизированную анкету полузакрытого типа с возможностью выбора нескольких вариантов ответа, адаптированную к четырём группам населения (Рис. 1):

- действующие предприниматели (владельцы собственного бизнеса);
- начинающие предприниматели (респонденты, открывающие бизнес в настоящее время);
- потенциальные предприниматели (респонденты, планирующие открыть бизнес);
- граждане, не желающие открывать собственный бизнес.



■ действующие предприниматели ■ начинающие предприниматели
■ потенциальные предприниматели ■ не желающие открывать бизнес

Рисунок 1. Распределение респондентов по группам

Многие вопросы для последних трёх групп респондентов совпадали, поэтому, на наш взгляд, отчёт по ним целесообразно предоставить в форме сравнительного анализа. Это позволит проследить различия между людьми, которые только думают об открытии собственного дела, теми, кто уже предпринял решительные шаги к этому, и теми, кто не хочет заниматься предпринимательской деятельностью.

Географию опроса составили все субъекты РФ.

Вместе с тем в исследовании приняли участие 4 234 (2,9% от общей выборки) иностранных граждан, 974 из которых на момент заполнения анкеты проживали в России. Основная масса иностранцев – жители постсоветского пространства: Белоруссия – 1 412, Узбекистан – 1 056, Казахстан – 813, Молдавия – 465, Армения – 274 человека. Ещё 215 респондентов не указали своё место проживания.

Цели опроса различались в зависимости от группы отвечающих, поэтому, на наш взгляд, целесообразно изучить ответы респондентов в соответствии с принадлежностью к той или иной группе.

Все количественные показатели и выводы относятся только к гражданам РФ.

1. ДЕЙСТВУЮЩИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

Анкета для представителей бизнеса включала в себя несколько блоков вопросов, касающихся общих сведений о компании; проблем, с которыми они чаще всего сталкиваются; технологических решений, используемых и планируемых к внедрению в текущий процесс, а также мотивации и планов на будущее.

1.1. Социально-демографическая характеристика действующих предпринимателей

В исследовании приняли участие 48 073 владельцев бизнеса, из них опрошенных мужчин оказалось 52,6%, женщин – 47,4%, что сопоставимо с данными Национального отчёта «Глобальный мониторинг предпринимательства»¹, утверждающего, что гендерной структуре российского предпринимательства свойственно небольшое преобладание мужчин.

Самыми многочисленными возрастными категориями оказались: «от 31 до 35 лет» – 24,9%, «от 36 до 40 лет» – 20,2%, «от 26 до 30 лет» – 15,3% и «от 41 до 45 лет» – 13,7%. С небольшой разницей распределились респонденты возрастных категорий «от 20 до 25 лет» – 6,6%, «от 46 до 50 лет» – 8,7% и «старше 50 лет» – 9,2%. Менее всего в выборке оказалось молодых людей до 20 лет (1,2%), ещё 0,2% респондентов не указали свой возраст (Табл. 1.1).

Таблица 1.1

Распределение действующих предпринимателей по возрастным группам

| Возраст респондента | Процент |
|---------------------|---------|
| Меньше 20 | 1,2 |
| 20–25 | 6,6 |
| 26–30 | 15,3 |
| 31–35 | 24,9 |
| 36–40 | 20,2 |
| 41–45 | 13,7 |
| 46–50 | 8,7 |
| Больше 50 | 9,2 |
| Не указан | 0,2 |
| Всего | 100,0 |

Подавляющее большинство действующих предпринимателей (87,1%) указали, что принимают непосредственное участие в процессе

¹ Национальный отчёт «Глобальный мониторинг предпринимательства». Россия 2018–2019 гг.

функционирования своего бизнеса, 8,8% – не участвуют, остальные 4,1% заявили как самозанятые и фрилансеры.

Надо заметить, что вопрос о роде занятий допускал множественные ответы, и чаще остальных респонденты выбрали следующие комбинации:

- Есть собственный бизнес и работаю в нём + Наёмный сотрудник частной или государственной компании, полная занятость – 3,7%;
- Есть собственный бизнес и работаю в нём + Занимаюсь фрилансом (работы или услуги по заказу) – 2,7%;
- Есть собственный бизнес и работаю в нём + Самозанятый – 3,1%.

Большая часть опрошенных предпринимателей – люди с высшим образованием (76%, в т.ч. 1,7% – обладатели научных степеней), причём предпринимателей-женщин среди них оказалось несколько больше, чем мужчин, в то время как мужчин-предпринимателей со средним общим образованием насчиталось в два раза больше (Рис. 1.1). Данное обстоятельство позволяет говорить о более рискованном и смелом поведении мужчин в части открытия и ведения бизнеса.

В целом полученные результаты подтверждаются исследованиями Global Entrepreneurship Monitoring, ежегодно причисляющими Россию к странам с самым высоким уровнем образования предпринимателей².

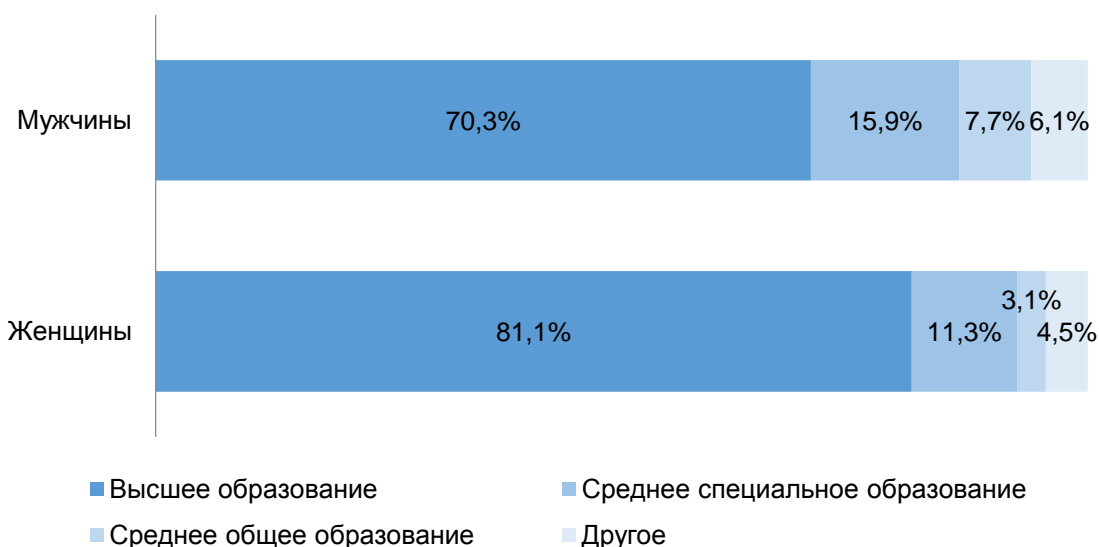


Рисунок 1.1. Распределение действующих предпринимателей по уровню образования в зависимости от пола.

² Там же

1.2. Общие сведения о компании

Большая часть хозяйствующих субъектов (84,7%) функционирует менее 10 лет, причём весьма значительна доля предприятий, возникших в последние два года (38,8%) (Табл. 1.2).

Таблица 1.2

Распределение предприятий по времени функционирования

| Возраст предприятия | Процент |
|---------------------|---------|
| Менее полугода | 4,2 |
| 6–11 месяцев | 4,7 |
| 1–2 года | 29,9 |
| 3–5 лет | 26,3 |
| 6–10 лет | 19,6 |
| Более 10 лет | 15,3 |
| Всего | 100,0 |

Вместе с тем наблюдаются существенные различия в гендерной структуре предпринимателей в зависимости от возраста бизнеса (Табл. 1.3): среди владельцев бизнеса, функционирующего более 3 лет, мужчины встречались чаще (64,4% против 58,3% соответственно), в то время как среди респондентов, осуществляющих предпринимательскую деятельность менее года, женщин оказалось в 1,6 раза больше, чем мужчин (10,2% против 6,1% соответственно).

Таблица 1.3

Распределение предприятий по времени функционирования в зависимости от пола владельца

| Возраст предприятия | Мужской | Женский |
|---------------------|---------|---------|
| Менее полугода | 4,5% | 7,2% |
| 6–11 месяцев | 1,6% | 3,0% |
| 1–2 года | 29,4% | 31,5% |
| 3–5 лет | 29,0% | 23,9% |
| 6–10 лет | 20,4% | 19,5% |
| Более 10 лет | 15,0% | 14,9% |
| Всего | 100,0% | 100,0% |

По мере взросления бизнеса растёт и возраст предпринимателей (Рис. 1.2). Так, мы можем наблюдать резкое увеличение числа респондентов старше 46 лет в группе владельцев бизнеса, функционирующего более 10 лет (23,8%). В то же время среди предпринимателей, осуществляющих свою деятельность менее двух лет, данная возрастная категория встречается только в 7,5% случаев.

Средний возраст действующих предпринимателей, принявших участие в опросе, составил 36 лет. Возраст предпринимателей, осуществляющих хозяйственную деятельность менее двух лет, – 33 года. Владельцы бизнеса, существующего более 5 лет, старше – их средний возраст составил 45 лет.

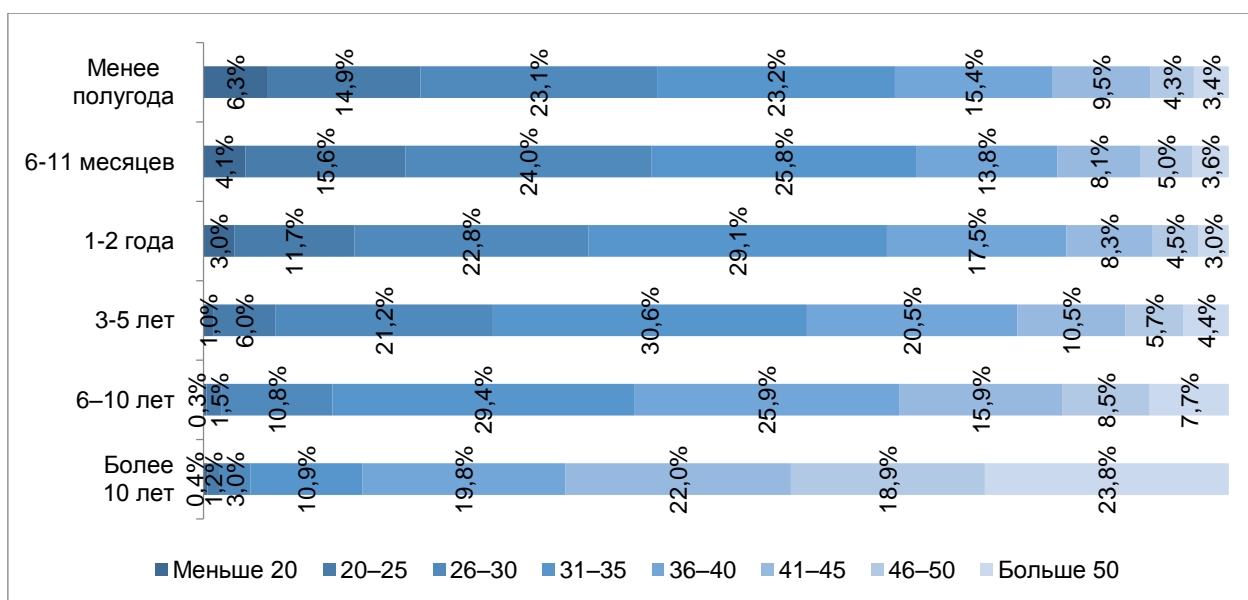


Рисунок 1.2. Распределение респондентов по возрасту в зависимости от времени функционирования предприятия

Потенциал роста занятости за счёт развития малых форм хозяйствования имеет важное значение для национального проекта в целом, а особенно для регионов с напряжённой ситуацией на рынке труда. На сегодняшний день по критерию среднесписочной численности работников бóльшую часть хозяйствующих субъектов, участвовавших в опросе, можно отнести к микропредприятиям³ (76,9%), каждое пятое – к малым (21,4%) и только 1,7% – к средним (Табл. 1.4). При этом значительная часть опрошенных (41,3%) вообще

³ до 15 сотрудников

не имеет наёмных сотрудников и осуществляет предпринимательскую деятельность единолично или с бизнес-партнёром(ами).

Таблица 1.4

Распределение предприятий по количеству сотрудников

| Количество сотрудников | Процент |
|--------------------------------|---------|
| Я один / Я и мой(и) партнёр(ы) | 41,3% |
| От 2 до 5 сотрудников | 24,1% |
| От 6 до 15 сотрудников | 11,5% |
| От 16 до 50 сотрудников | 19,9% |
| От 51 до 100 | 1,5% |
| Свыше 100 сотрудников | 1,7% |
| Всего | 100,0% |

По объёму среднемесячной выручки основная масса предприятий⁴ сосредоточена в категориях от 50 тыс. до 500 тыс. рублей (Табл. 1.5). Более 10 млн руб. в месяц имеют выручку лишь 4,6% предприятий, из них только 0,9% указали объём среднемесячной выручки «более 100 млн руб.».

Таблица 1.5

Распределение респондентов по объёмам среднемесячной выручки и личного дохода

| Какая у Вашего бизнеса среднемесячная выручка за последний год? | | Сколько Вы сами зарабатываете в бизнесе в последние месяцы? | |
|---|-------|---|-------|
| | | Я ничего не зарабатываю | 10,2% |
| | | До 30 000 рублей | 16,5% |
| До 50 000 | 16,6% | От 30 000 до 60 000 рублей | 20,4% |
| От 50 000 до 150 000 | 21,4% | От 60 000 до 100 000 рублей | 18,3% |
| От 150 000 до 500 000 | 19,5% | От 100 000 до 300 000 рублей | 16,2% |
| От 500 000 до 3 000 000 | 17,1% | От 300 000 до 1 000 000 рублей | 3,7% |
| От 3 000 000 до 10 000 000 | 6,0% | От 1 000 000 до 3 000 000 рублей | 0,6% |
| От 10 000 000 до 100 000 000 | 3,5% | От 3 000 000 до 10 000 000 рублей | 0,2% |
| Более 100 000 000 | 0,9% | Более 10 000 000 рублей | 0,2% |
| Я не знаю, какая выручка у моего бизнеса | 15,0% | Я не знаю, сколько я зарабатываю | 13,7% |

Скромнее всего свою выручку оценили предприниматели из республик Калмыкия, Коми, Кабардино-Балкария, Ингушетия, а также

⁴ владельцы которых ответили на вопрос о выручке

Ленинградской, Костромской, Псковской и Вологодской областей (Рис. 1.3).

Кроме среднемесячной выручки, предпринимателям было предложено оценить личный доход от ведения бизнеса (Табл. 1.5). Как оказалось, больше чем у половины опрошенных данная сумма не превышает 100 тыс. рублей (55,2%⁵), при этом каждый десятый предприниматель признался, что вообще ничего не зарабатывает (10,2%).

⁵ Совокупность ответов «До 30 000 рублей», «От 30 000 до 60 000 рублей», «От 60 000 до 100 000 рублей»

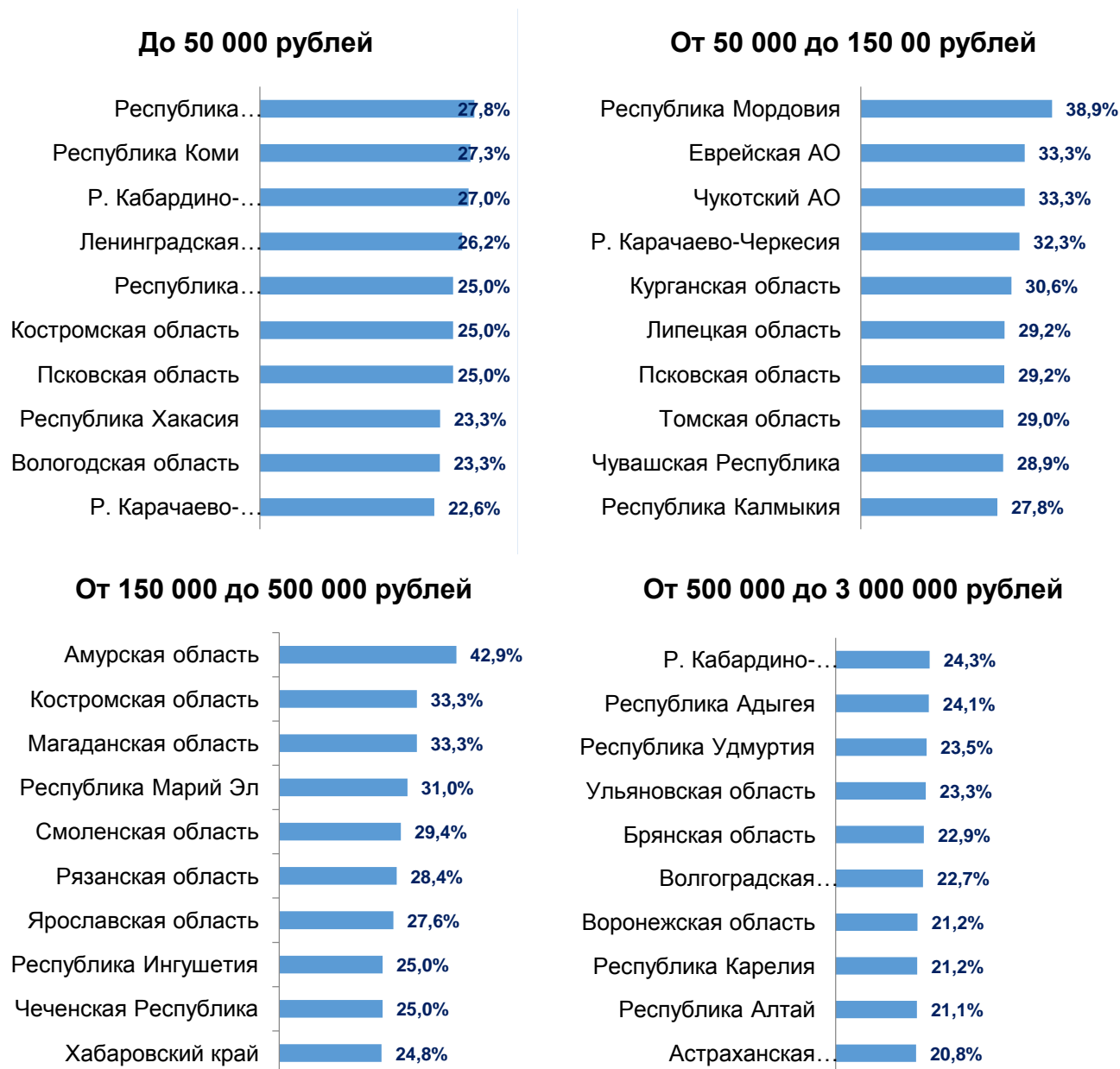


Рисунок 1.3. ТОП-10 регионов по объёмам среднемесячной выручки.

В обоих вопросах часть респондентов (15% и 13,7% соответственно) затруднилась назвать даже примерную цифру. Казалось бы, невозможность оценить выручку и личный заработок должна быть характерна для предпринимателей, только начавших собственное дело, однако данное предположение статистически не подтверждается. С одной стороны, это ещё раз доказывает необходимость повышения уровня предпринимательской грамотности; с другой стороны, может свидетельствовать о нежелании респондентов отвечать на подобные вопросы.

Сложнее всего ситуация складывается в следующих регионах (Рис. 1.4):



Рисунок 1.4. ТОП-10 регионов, в которых предприниматели не смогли указать свою среднемесячную выручку и личный доход

Более глубокая проработка ответов об объёмах среднемесячной выручки и личного дохода выявила их зависимость от:

- пола предпринимателя: мужчины зарабатывают больше женщин, существенная разница проявляется, когда объём среднемесячной выручки превышает 500 тыс. рублей (63,7% против 36,3%), а ежемесячный личный доход достигает 100 тыс. рублей (64,2% против 35,8%);

- уровня образования: чем выше уровень образования, тем больше личный доход. Так, например, каждый десятый предприниматель, личный доход которого превышает 10 млн рублей в месяц, – выпускник аспирантуры (в 6 из 10 случаев – обладатель научной степени), в то время как почти четверть предпринимателей со средним специальным и средним общим образованием сконцентрированы в категориях с личным доходом до 100 тыс. рублей.

В то же время зависимость объёмов среднемесячной выручки и личного дохода от возраста респондентов, а также числа сотрудников компании статистически не подтвердилась.

На вопрос о бизнес-партнёрстве больше половины предпринимателей ответили, что являются единственными владельцами своей компании (58,7%⁶), треть опрошенных принимает непосредственное участие в процессе ведения бизнеса совместно с

⁶ Совокупность ответов «Я один владею своей компанией и работаю в ней» и «Я один владею своей компанией и сам в ней не работаю».

партнёром(ами) (33,7%), остальные распределились, как показано на Рис. 1.5.

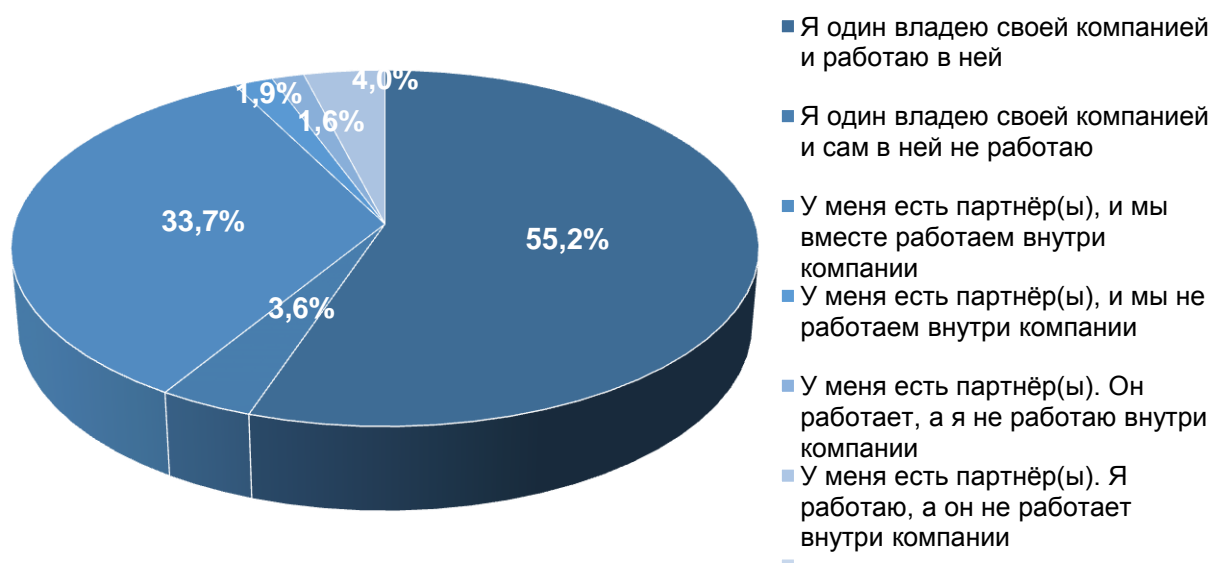


Рисунок 1.5. Распределение ответов на вопрос: «Вы работаете в бизнесе один или с партнёром?»

Также анализ ответов на этот вопрос показал, что женщины чуть чаще предпочитают вести бизнес единолично (60,3% против 57,4%). А вот молодые люди до 20 лет, напротив, чаще прибегают к сотрудничеству (40,3%) – по всей видимости, для облегчения финансовой нагрузки на старте бизнеса и возможности получения поддержки и совета со стороны более опытного партнёра (Табл. 1.6). В то же время наличие партнёрских отношений не зависит от времени существования бизнеса.

Таблица 1.6

Распределение предпринимателей по наличию бизнес-партнёров
в зависимости от возраста

| Возраст | Я один владею своей компанией и работаю в ней | Я один владею своей компанией и сам в ней не работаю | У меня есть партнёр(ы), и мы вместе работаем внутри компании | У меня есть партнёр(ы), и мы не работаем внутри компании | У меня есть партнёр(ы). Он работает, а я не работаю внутри компании | У меня есть партнёр(ы). Я работаю, а он не работает внутри компании | Всего |
|-----------|---|--|--|--|---|---|--------|
| Меньше 20 | 46,8% | 3,2% | 40,3% | 2,6% | 4,7% | 2,4% | 100,0% |
| 20–25 | 49,7% | 4,2% | 37,1% | 2,1% | 2,6% | 4,2% | 100,0% |
| 26–30 | 52,4% | 3,4% | 36,7% | 2,2% | 1,5% | 3,7% | 100,0% |
| 31–35 | 53,2% | 3,4% | 36,0% | 1,9% | 1,5% | 4,0% | 100,0% |
| 36–40 | 56,3% | 3,7% | 32,3% | 2,1% | 1,4% | 4,1% | 100,0% |
| 41–45 | 59,8% | 3,7% | 28,9% | 1,4% | 1,6% | 4,6% | 100,0% |
| 46–50 | 60,2% | 4,0% | 28,9% | 1,5% | 1,3% | 4,1% | 100,0% |
| Больше 50 | 59,6% | 3,3% | 31,1% | 1,4% | 1,2% | 3,3% | 100,0% |

1.3. Характеристика состояния бизнеса

Значительная часть респондентов характеризуют свой бизнес как растущий и развивающийся (41,6%⁷), при этом 8,1% знают, какие меры предпринять в дальнейшем для поступательного движения (Табл. 1.7).

Вместе с тем каждый восьмой (12%⁸) предприниматель признался, что бизнес уменьшается в объёмах, и совсем немногие (0,9%) знают, как выйти из этого состояния.

Таблица 1.7

Характеристика состояния собственного бизнеса по оценкам предпринимателей

| Х | Х | Я знаю, что делать дальше и как развивать бизнес | Я не знаю, что делать дальше и как развивать бизнес |
|--|-------|--|---|
| Х | Х | 19,4% | 26,8% |
| Мой бизнес растёт и развивается | 30,9% | 8,1% | 2,1% |
| Мой бизнес уменьшается по объёмам | 7,7% | 0,9% | 3,0% |

⁷ Совокупность ответов «Мой бизнес растёт и развивается», «Мой бизнес растёт и развивается» + «Я знаю, что делать дальше и как развивать бизнес», «Мой бизнес растёт и развивается» + «Я не знаю, что делать дальше и как развивать бизнес»

⁸ Совокупность ответов «Мой бизнес уменьшается по объёмам», «Мой бизнес уменьшается по объёмам» + «Я знаю, что делать дальше и как развивать бизнес», «Мой бизнес уменьшается по объёмам» + «Я не знаю, что делать дальше и как развивать бизнес»

Больше всего респондентов, ответивших, что бизнес уменьшается в объёмах, оказалось в следующих регионах:

Таблица 1.8

ТОП-10 регионов, негативно охарактеризовавших свой бизнес

| Регион | Мой бизнес уменьшается по объёмам | Регион | Мой бизнес уменьшается по объёмам, и я не знаю, что делать дальше |
|---------------------------------|-----------------------------------|--------------------------|---|
| Омская область | 21,1% | Амурская область | 22,4% |
| Ульяновская область | 20,0% | Пензенская область | 18,8% |
| Белгородская область | 17,6% | Псковская область | 16,7% |
| Чеченская Республика | 16,7% | Тверская область | 11,1% |
| Республика Хакасия | 15,4% | Орловская область | 10,7% |
| Кабардино-Балкарская Республика | 14,3% | Республика Саха – Якутия | 10,2% |
| Калужская область | 14,1% | Саратовская область | 9,5% |
| Карачаево-Черкесская Республика | 13,9% | Астраханская область | 9,1% |
| Оренбургская область | 13,3% | Республика Удмуртия | 9,1% |
| Курганская область | 12,5% | Хабаровский край | 8,6% |

1.4. Проблемы развития предпринимательства

Как и ожидалось, основной причиной, сдерживающей развитие бизнеса, стала ограниченность финансов и капитала (42,6%) (Рис. 1.6). Эту проблему отмечали респонденты со всех регионов, в меньшей степени – предприниматели из Забайкальского края и Калининградской области (по 35,0%), в большей – из Республики Северная Осетия – Алания (67,3%), Амурской (63,6%) и Псковской (62,5%) областей (Табл. 1.9).



Рисунок 1.6. Распределение ответов на вопрос: «Какие проблемы Вы испытываете в своем бизнесе?»

ТОП-10 регионов по наиболее актуальным проблемам ведения бизнеса

| Место | Нет денег и капитала, чтобы развиваться ещё быстрее | Хочу масштабироваться и не знаю как | Очень сложные законы для существования моего бизнеса | Очень большая конкуренция в той сфере, где у меня бизнес |
|-------|---|-------------------------------------|--|--|
| 1 | Республика Северная Осетия – Алания | Архангельская область | Республика Адыгея | Республика Коми |
| 2 | Амурская область | Курганская область | Республика Алтай | Орловская область |
| 3 | Псковская область | Кировская область | Ленинградская область | Республика Мордовия |
| 4 | Курская область | Еврейская автономная область | Псковская область | Астраханская область |
| 5 | Астраханская область | Республика Калмыкия | Республика Тыва | Ингушская Республика |
| 6 | Тамбовская область | Чукотский АО | Кировская область | Кабардино-Балкарская Республика |
| 7 | Республика Алтай | Волгоградская область | Курская область | Республика Карачаево-Черкесия |
| 8 | Республика Карачаево-Черкесия | Калужская область | Костромская область | Сахалинская область |
| 9 | Воронежская область | Саратовская область | Ярославская область | Белгородская область |
| 10 | Магаданская область | Республика Коми | Новгородская область | Брянская область |

Второй по популярности проблемой стало отсутствие знаний и/или стратегии масштабирования (40,5%). Причём для женщин-предпринимателей данный вопрос стоит несколько острее (17,7% против 16,8%). В региональном разрезе особенно часто это препятствие отмечали предприниматели из Архангельской (52,3%), Курганской (51,5%) и Кировской (50,9%) областей, реже всего – Магаданской (23,5%) и Амурской областей (18,2%), а также Республики Ингушетия (22,2%).

Больше трети предпринимателей (35%) видят загвоздку в том, что у бизнеса очень маленькие объёмы выручки и продаж, при этом отсутствие прибыли волнует 12,9%.

Для каждого четвёртого предпринимателя остро стоит проблема конкуренции (26,9%), а для каждого пятого – формирования надёжной команды и подбора персонала (20%).

Сложность законодательства, регулирующего текущую деятельность, волнует 12,8% респондентов, причём в большей степени – предпринимателей из Республики Адыгея (31,3%) и Республики Алтай (27%).

Сравнительно меньшую обеспокоенность вызывают проблемы личного характера (18,6%⁹). Ещё реже представители бизнеса отмечали проблемы с партнёром(ами) (15,3%¹⁰).

Вместе с тем, каждый одиннадцатый предприниматель (9,2%) не видит трудностей в ведении бизнеса.

Анализ зависимости ответов на вопрос об основных трудностях, испытываемых предпринимателями в процессе ведения бизнеса, от объёмов среднемесячной выручки и личного дохода выявил следующее:

- наиболее актуальна проблема «Хочу масштабироваться и не знаю, как» для респондентов со среднемесячной выручкой от 3 млн до 10 млн рублей (20,2%), от 50 тыс. до 3 млн рублей (19,1%) и более 100 млн рублей (16,4%), а также предпринимателей с личным доходом от 60 тыс. до 10 млн рублей (18,5%);

- высокая конкуренция в большей степени беспокоит респондентов со среднемесячной выручкой более 100 млн рублей (16,1%);

- отсутствие денег и капитала для быстрого развития более характерно для бизнесменов со среднемесячной выручкой от 50 тыс. до 3 млн рублей (20,2%) и от 10 млн до 100 млн рублей (19,9%);

- чаще всего указывают, что «У бизнеса очень маленькая выручка и объём продаж» предприниматели со среднемесячной выручкой до 50 тыс. рублей (18,3%) и личным доходом до 30 тыс. рублей (18,8%);

- владельцы бизнеса, личный доход которых составляет более 10 млн рублей в месяц, преимущественно не испытывают никаких трудностей (25,2%).

Как и ожидалось, причины личного характера в большей степени вызывают обеспокоенность у женщин. Так, например, проблему «Вокруг мне все говорят, что будет только хуже и бизнес невозможно будет развивать» в 78,5%, а «Я не уверен, что я предприниматель» – в 63,3% случаев выбирали именно они.

⁹ Совокупность ответов «Я не уверен, что я предприниматель», «У меня нет времени заниматься своим бизнесом», «У меня большой возраст, и мне тяжело вести бизнес», «Меня никто не поддерживает из близких мне людей, и мне эмоционально тяжело»

¹⁰ Совокупность ответов «У меня нет хорошего партнёра» и «У меня есть партнёр(ы) и между нами недопонимание»

Необходимо отметить, что представители предпринимательского сектора крупных городов (Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Краснодар, Казань) склонны предъявлять более высокие требования к качеству макроэкономической среды (конкуренция, денежно-кредитная и финансовая политика): они значительно чаще, по сравнению с представителями небольших городов и населённых пунктов, оценивают её как сдерживающий фактор развития бизнеса. В то же время для предпринимателей из небольших городов и населённых пунктов более актуальна проблема подбора персонала.

1.5. Причины создания бизнеса

В ходе опроса респондентам было предложено назвать причины, побудившие их заняться предпринимательской деятельностью (Рис. 1.7). Как показали результаты, чаще всего данное стремление было вызвано желанием работать на себя (64,7%) и зарабатывать больше денег (53,7%). Ещё одним популярным драйвером к открытию бизнеса послужило намерение и готовность воплотить свои мечты и идеи (39%). На четвертую позицию респонденты поставили желание самостоятельно решать, что делать и над какими задачами работать (34,9%). Меньше всего предприниматели выбирали ответ «Потому что это было модно» (1,3%).

Получается, что высокие доходы для предпринимателей – один из основных мотивов, но не самоцель. Важнее оказалась свобода, автономность, ощущение собственного статуса и власть.



Рисунок 1.7. Распределение ответов на вопрос: «Зачем Вы открыли свой бизнес?»

Надо отметить некоторые различия в мотивации между мужчинами и женщинами¹¹: для женщин в большей степени важна самостоятельность (56%) и творческая составляющая (52,7%) своего дела, а для мужчин – независимость («Хотел сам решать, что мне делать и над какими задачами работать» – 59,4%; «Хотел сам решать, сколько времени работать и когда» – 51,9%) и стремление к реализации более высоких потребностей («Хотел заработать больше денег» – 57,5%; «Хотел реализоваться профессионально как управленец» – 58,8%).

Вместе с тем вынужденных предпринимателей среди женщин оказалось больше («Меня к этому подтолкнули друзья/знакомые/семья» – 54%), в то время как для мужчин чаще, чем для женщин, драйвером к открытию выступало партнёрство с кем-либо (58,9%).

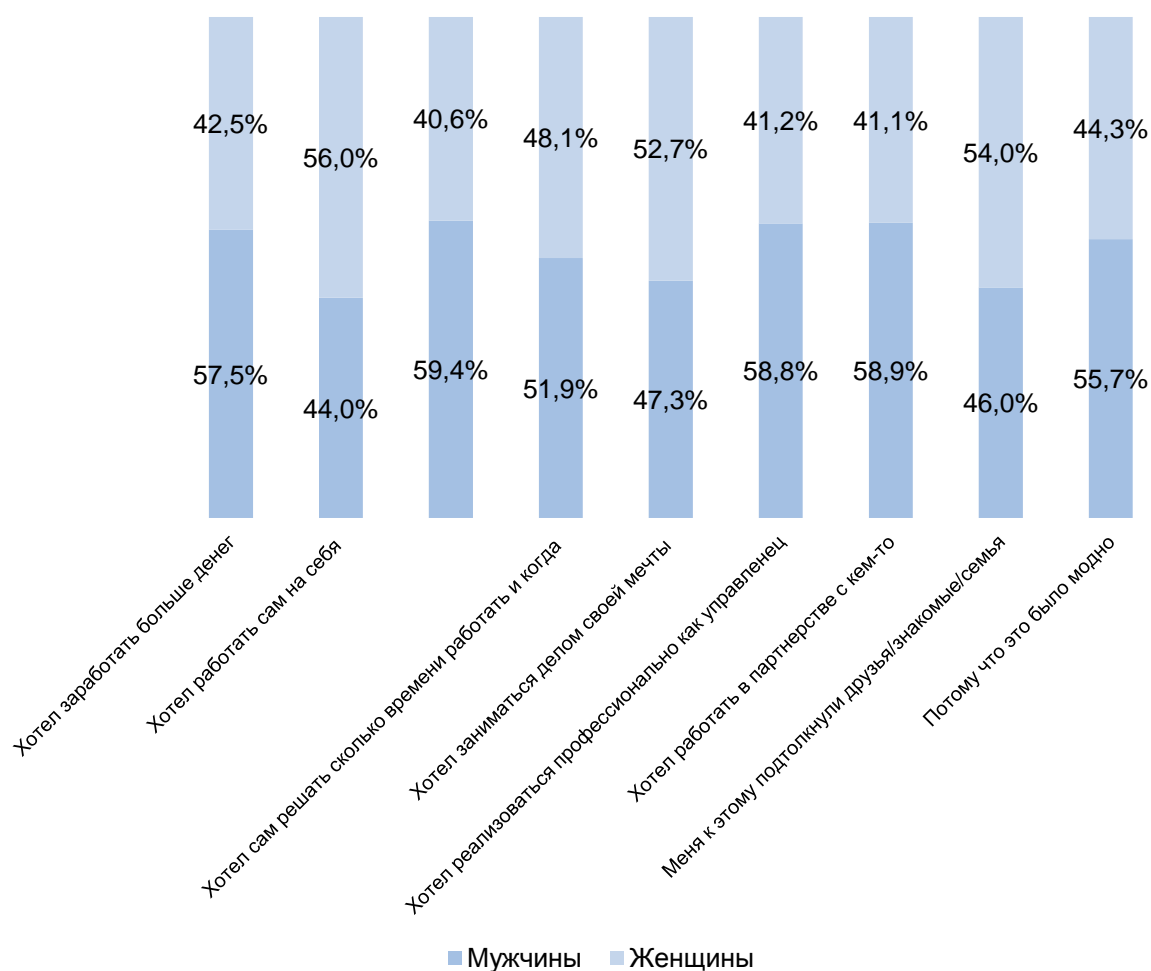


Рисунок 1.8. Распределение причин создания бизнеса в зависимости от пола

¹¹ Напоминаем, что опрошенных мужчин оказалось 52,6%, женщин – 47,4%

1.6. Планы на будущее

Согласно полученным данным, более половины респондентов (54,5%) своей главной задачей на ближайший год считают увеличение прибыли компании, а 46,4% – поиск постоянных клиентов. Значительная часть опрошенных имеет более амбициозные планы: так, 47,4% желают пассивного ведения бизнеса, 39,8% – его расширения (Табл. 1.10).

Таблица 1.10

Распределение ответов на вопрос: «Что бы Вы хотели от своего бизнеса через год?»

| Желаемая ситуация | Процент |
|---|---------|
| Хочу, чтобы мой бизнес был прибыльным | 54,5% |
| Хочу, чтобы бизнес работал без меня | 47,4% |
| Хочу, чтобы у меня были постоянные клиенты | 46,4% |
| Хочу иметь большой бизнес | 39,8% |
| Хочу иметь возможность открыть ещё один бизнес | 38,2% |
| Хочу иметь известный бизнес | 33,1% |
| Хочу бизнес по всей стране | 27,2% |
| Хочу, чтобы у меня в бизнесе было много сотрудников | 22,1% |
| Хочу постоянно работать в бизнесе | 22,1% |
| Хочу, чтобы мой бизнес работал в разных странах | 20,5% |
| Хочу, чтобы мой бизнес много стоил | 16,6% |
| Хочу иметь небольшой бизнес | 4,1% |
| Хочу бизнес только в своём городе | 2,3% |
| Хочу, чтобы у меня в бизнесе было мало сотрудников | 2,3% |
| Хочу продать бизнес | 2,3% |

Треть ответов о желаемой среднемесячной выручке сосредоточена в пределах от 500 тыс. до 3 млн рублей (31,4%), о желаемом личном доходе – от 100 тыс. до 300 тыс. рублей (32,5%), четвёртая часть – от 150 тыс. до 500 тыс. рублей (23,8%) и от 100 тыс. до 500 тыс. рублей (28,5%) соответственно (Рис. 1.9).

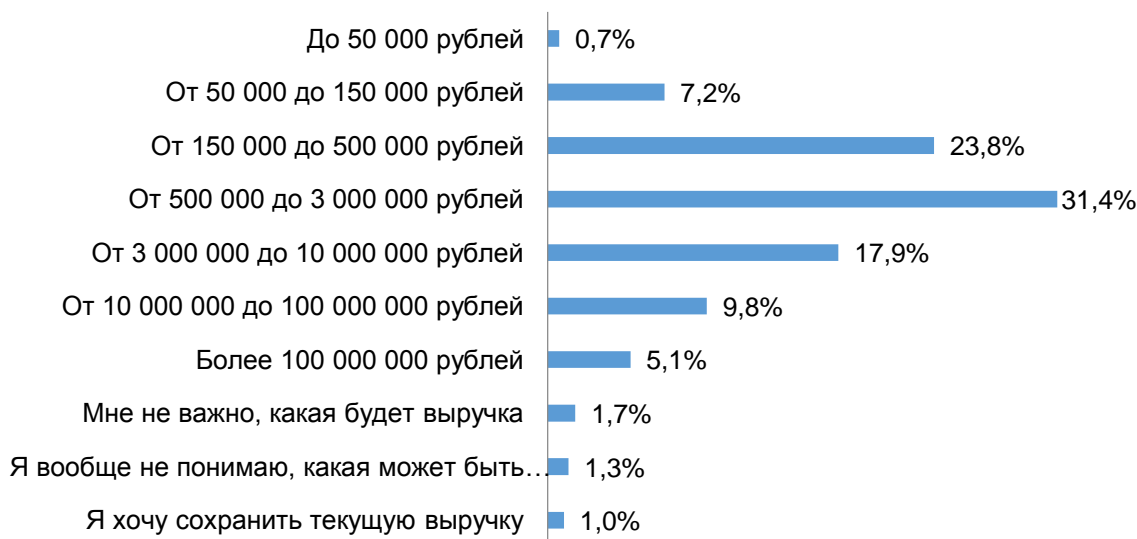


Рисунок 1.9. Распределение ответов о желаемых объемах среднемесячной выручки и личного дохода

1.7. Профессиональное и дополнительное образование

В фокусе социологического исследования также были выявлены потребности предпринимателей в получении дополнительного образования в сфере бизнеса и управления. Самыми востребованными направлениями оказались маркетинг и привлечение клиентов (69,1%), второе место занимает увеличение дохода (61,9%), тройку лидеров замыкает масштабирование компании (56,8%) (Табл. 1.11).

Распределение ответов на вопрос: «Чему в бизнесе или в управлении Вы хотели бы научиться?»

| Образовательная программа | Процент |
|---------------------------------------|---------|
| Маркетинг и привлечение клиентов | 69,1 |
| Как увеличить доход | 61,9 |
| Масштабирование компании | 56,8 |
| Продажи | 54,8 |
| Управление персоналом | 43,4 |
| Управление финансами | 37,0 |
| Технологические решения и продукты | 35,0 |
| Лидерские компетенции | 33,3 |
| Аналитика и отчётность | 32,7 |
| CRM-системы | 31,1 |
| Автоматизация и ИТ | 29,8 |
| Международные рынки | 22,0 |
| Получить степень MBA | 19,4 |
| Меня не интересует бизнес-образование | 9,4 |
| Как открыть своё дело | 0,0 |

1.8. Технологические решения

Анализ результатов опроса позволяет утверждать, что предприниматели в целом используют очень ограниченный набор технологических решений и программ, при этом больше четверти из них и вовсе не используют никаких передовых технологий (Табл. 1.12).

Наиболее распространено на сегодняшний день применение программ для ведения бухгалтерского учёта, сдачи отчётности через интернет и расчёта зарплаты (29,3%). Системы управления задачами и проектами и виртуальных онлайн-консультантов преимущественно используют предприниматели в возрасте до 25 лет (41,6%). Программы для автоматизации финансового учёта и электронный документооборот применяют все возрастные категории.

Таблица 1.12

Распределение ответов об используемых и планируемых к внедрению в бизнес-процесс технологических решениях

| Технологические решения и программы | Используется | | Планируется | |
|---|--------------|-------------|--------------|-------------|
| | Используется | Планируется | Используется | Планируется |
| Лендинги, сайты, интернет-магазины (CMS) | – | – | 37,9% | 23,1% |
| Системы управления задачами и проектами (Task Manager) | 6,3% | 3,6% | 31,5% | 20,1% |
| Программы для автоматизации финансового учёта | 8,1% | 5,8% | 26,6% | 12,3% |
| Чат-боты | 7,1% | 4,6% | 25,8% | 10,3% |
| Бухгалтерские программы | 35,6% | 28,5% | 19,9% | 17,4% |
| Электронный документооборот (EDI) | 12,5% | 9,6% | 20,3% | 16,5% |
| ERP-системы (склад, производство, бизнес-процессы) | 3,9% | 3,0% | 21,2% | 9,8% |
| CRM-системы | 19,0% | 12,8% | 35,8% | 6,7% |
| BI-системы для аналитики | 1,1% | 0,5% | 17,3% | 4,4% |
| IP-телефония | 12,6%; | 8,6% | 14,3% | 7,9% |
| Никакие технологические решения и программы не использую | 31,5% | 25,3% | – | – |
| Не хочу пользоваться программами и внедрять технологические решения | – | – | 10,5% | 13,6% |

В региональном разрезе чаще всего технологическими решениями пользуется предприниматели из г. Москвы (27,5%) и Московской области (20,3%), г. Санкт-Петербурга (19,2%), Республики Татарстан (16,8%), Республики Башкортостан (15,9%) и Новосибирской области (16,4%) – субъектов, ежегодно возглавляющих рейтинг инновационных регионов России¹² (Рис. 1.10). При этом, если удалить эти пять субъектов из общей выборки, картина существенно изменится в худшую сторону (Табл. 1.12).

¹² Рейтинг инновационных регионов России, 2018. АИРР: Ассоциация инновационных регионов России.



Рисунок 1.10. ТОП-10 регионов в наибольшей и наименьшей степени, использующих технологические решения и программы

2. НАЧИНАЮЩИЕ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, ГРАЖДАНЕ, КАТЕГОРИЧЕСКИ НЕ ЖЕЛАЮЩИЕ ОТКРЫВАТЬ СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС

Анкета для начинающих и потенциальных предпринимателей также включала в себя несколько блоков вопросов о мотивации и планируемых доходах, общей концепции будущего бизнеса, трудностях на пути к его открытию, а также наиболее востребованных образовательных программах, которые помогут будущим предпринимателям добиться своих целей.

Анкета для граждан, не желающих заниматься предпринимательской деятельностью, во многом дублировала анкету для начинающих и потенциальных предпринимателей. Однако вместо вопросов, касающихся открываемого/планируемого бизнеса, им было предложено назвать причины нежелания создавать собственное дело.

2.1. Социально-демографические характеристики групп респондентов

Гендерный и возрастной состав участников опроса из различных групп представлены на *Рис. 2.1* и в *Табл. 2.1*, сведения об уровне образования и социальном статусе – на *Рис. 2.2* и в *Табл. 2.2*.

Как видим на *Рис. 2.1*, существенных различий в гендерном составе сформированных групп нет: в среднем опрошенные мужчины составляют 40,6% выборочного массива, женщины – 59,4%. Среди женщин несколько выше доля решившихся на открытие бизнеса, однако значительно выше и доля не желающих идти в предпринимательство. Данное обстоятельство ещё раз подтверждает высказанное ранее предположение о том, что женщины более обстоятельно и ответственно подходят к вопросу открытия бизнеса.

Чаще всего стать предпринимателями решаются люди с высшим образованием в возрасте от 26 до 40 лет (57%), самозанятые (20,5%) и фрилансеры (20,9%), реже – люди моложе 20 и старше 50 лет, не имеющие высшего образования, государственные служащие и топ-менеджеры частных/государственных компаний. Кроме того, среди респондентов, открывающих бизнес в данный момент, треть (31,3%) – уже действующие.

Задумывается о начале своего дела и более молодое поколение (до 20 лет – 10,8%), фрилансеры (13,5%) и самозанятые (12,9%). Значительную часть потенциальных предпринимателей составляют наёмные сотрудники, работающие в офисах частных и государственных компаний (41,0%), однако среди не желающих попробовать себя в качестве предпринимателей данная социальная категория также занимает изрядную часть (42,3%), предпочитая стабильность заработной платы предпринимательскому риску.

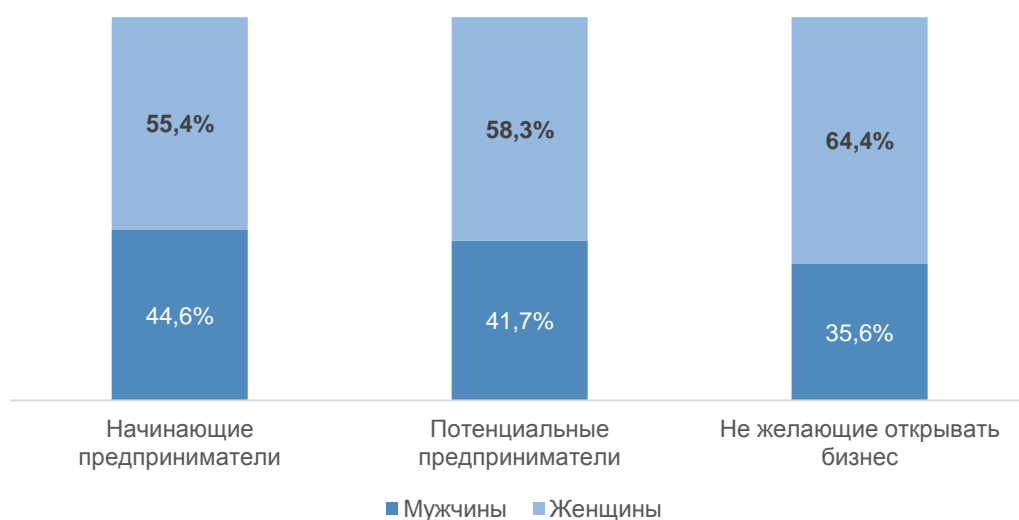


Рисунок 2.1. Распределение респондентов из разных групп по полу

Таблица 2.1

Распределение респондентов по возрастным группам

| Возраст респондента | Начинающие предприниматели | Потенциальные предприниматели | Не желающие открывать бизнес |
|---------------------|----------------------------|-------------------------------|------------------------------|
| Меньше 20 | 5,0% | 10,8% | 9,2% |
| 20–25 | 15,3% | 18,9% | 14,6% |
| 26–30 | 17,7% | 17,6% | 14,8% |
| 31–35 | 22,4% | 20,2% | 19,3% |
| 36–40 | 16,9% | 14,1% | 15,4% |
| 41–45 | 10,1% | 8,8% | 10,4% |
| 46–50 | 6,5% | 5,2% | 6,5% |
| Больше 50 | 5,0% | 4,9% | 8,8% |



Рисунок 2.2. Распределение действующих предпринимателей по уровню образования в зависимости от пола.

Таблица 2.2

Распределение респондентов по роду занятий¹³

| Чем Вы занимаетесь? | Начинающие предприниматели | Потенциальные предприниматели | Не желающие открывать бизнес |
|---|----------------------------|-------------------------------|------------------------------|
| Работаю наёмным сотрудником в офисе компании (частные, государственные компании) | 21,7% | 41,0% | 42,3% |
| Не работаю | 6,8% | 10,2% | 10,4% |
| Студент вуза, магистратура | 12,8% | 11,9% | 16,3% |
| Самозанятый | 20,5% | 12,9% | 8,0% |
| Государственная служба | 0,7% | 1,7% | 9,0% |
| Занимаюсь фрилансом (делаю работу, подряды на заказ) | 20,9% | 13,5% | 7,2% |
| Работаю наемным сотрудником в компании удаленно (частные, государственные компании) | 6,1% | 7,0% | 6,5% |
| Работаю ТОП менеджером | 4,8% | 4,5% | 7,9% |
| Учащийся колледжа | 1,1% | 3,0% | 2,2% |
| Домохозяйка | 3,5% | 4,9% | 3,5% |
| Школьник | 1,3% | 2,8% | 3,0% |
| Есть собственный бизнес, работаю в нём | 31,3% | 3,3% | 3,0% |
| Дома с детьми | 3,8% | 5,1% | 3,3% |
| Мастер, ремесленник (делаю разные работы под заказ) | 7,8% | 5,6% | 2,5% |
| Пенсионер | 2,0% | 2,2% | 4,0% |
| Есть собственный бизнес и в нём не работаю | 4,6% | 1,1% | 1,1% |
| Военнослужащий в отставке | 0,8% | 0,8% | 0,3% |
| Учащийся аспирантуры | 0,4% | 0,5% | 0,5% |
| Военнослужащий действующий | 1,1% | 1,5% | 1,2% |

¹³ Доля ответов в каждой категории рассчитана как отношение количества ответов в этой категории к общему числу ответивших в группе. Сумма долей не равна 100,0%, т.к. вопрос допускал множественные ответы.

2.2. Наличие опыта предпринимательской деятельности

Ответы на вопрос: «Вы пробовали заниматься своим делом ранее?» показали, что:

- больше половины (60,8%) начинающих предпринимателей уже имеют опыт предпринимательской деятельности, причём каждый восьмой (12,9%) начинающий – действующий предприниматель, регистрирующий дополнительный бизнес;

- почти треть (30,6%¹⁴) потенциальных предпринимателей имеет негативный опыт ведения/регистрации предпринимательской деятельности;

- 70% граждан, не желающих открывать бизнес, не пробовали делать это ранее, каждый четвёртый (25,4%) имеет негативный опыт.



Рисунок 2.3. Распределение ответов на вопрос о наличии опыта предпринимательской деятельности

2.3. Причины создания/ нежелания создавать бизнеса

Как и в случае с действующими предпринимателями, у начинающих и потенциальных предпринимателей, стремление заняться собственным делом чаще всего было вызвано желанием работать на себя (60,4% и 65,6% соответственно), зарабатывать больше денег (54,4% и 53,1% соответственно), а также воплотить свои мечты и идеи (57,9% и 52,9% соответственно).

¹⁴ Совокупность ответов «Открыл бизнес и развивал его, но потом закрыл» и «Пробовал открыть и не получилось»

Таблица 2.3

Распределение ответов на вопрос: «Почему и зачем Вы хотите создать собственный бизнес?»

| | Начинающие предприниматели | Потенциальные предприниматели |
|--|----------------------------|-------------------------------|
| Хочу работать сам на себя | 60,4% | 65,6% |
| Хочу заработать больше денег | 54,4% | 53,1% |
| Хочу заниматься делом своей мечты | 57,9% | 52,9% |
| Хочу сам решать, что мне делать и над какими задачами работать | 42,8% | 40,8% |
| Хочу реализоваться профессионально как управленец | 40,2% | 40,2% |
| Хочу сам решать, сколько времени работать и когда | 33,0% | 33,5% |
| Хочу работать в партнёрстве с кем-то | 11,5% | 9,8% |
| Потому что меня к этому подталкивают друзья/знакомые/семья | 2,6% | 2,6% |
| Потому что это сейчас модно | 1,3% | 1,5% |

Наиболее распространёнными причинами нежелания попробовать себя в качестве предпринимателя стали удовлетворённость текущей работой (30,8%), отсутствие стартового капитала (26,8%), а также необходимых знаний (16,9%). В большей степени удовлетворённость своей работой выражали мужчины от 35 до 45 лет (в 37,8% случаев), недостаточность знаний в области создания и регистрации бизнеса чаще служит сдерживающим фактором для женщин (63,1%).



Рисунок 2.4. Распределение ответов на вопрос о причинах нежелания открывать собственное дело

2.4. Общие характеристики открываемого/ планируемого бизнеса

Несмотря на то, что больше половины (52,6%) потенциальных предпринимателей мечтают быть единственными собственниками будущего бизнеса, на практике складывается несколько иная картина: почти каждый четвёртый (23,5%) начинающий предприниматель создает бизнес в партнёрстве со своим(и) знакомым(и), каждый шестой (15,5%) вступает в сотрудничество со сторонним(и) партнёром(ами), ещё 14,9% начинают семейный бизнес (Рис. 2.5).



Рисунок 2.5. Распределение ответов на вопрос о бизнес-партнёрстве

Наличие стартового капитала и его источники – характерная особенность, отличающая начинающих предпринимателей от потенциальных: начинающие предприниматели в два раза чаще (18,8% против 8,6%) заявляют, что имеют собственные средства на создание и развитие своего дела, тогда как потенциальные предприниматели почти в два раза чаще (45,2% против 25,8%) заявляют, что денежные средства им необходимы, однако они не знают, где их найти (Рис. 2.6).

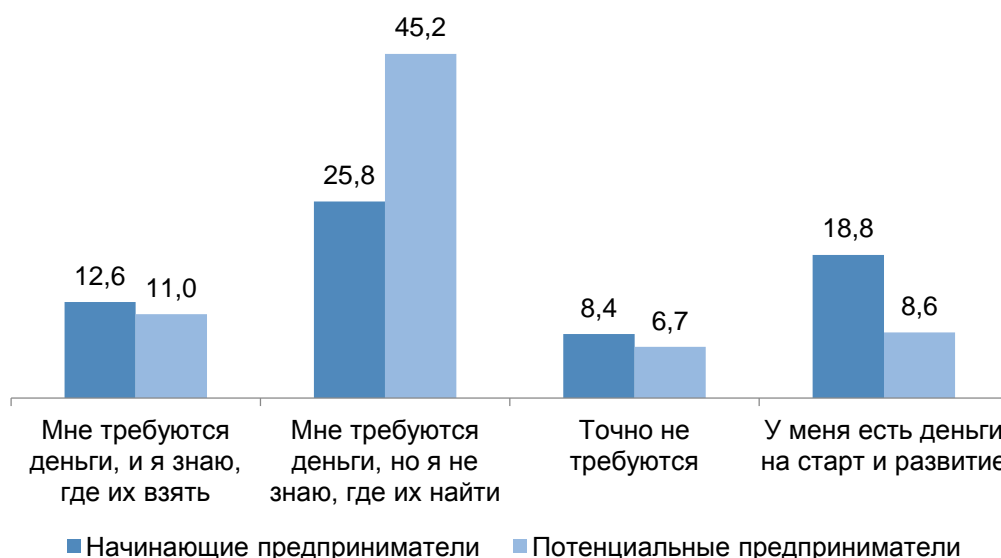


Рисунок 2.6. Распределение ответов на вопрос о наличии стартового капитала, в процентах

Около трети начинающих и потенциальных предпринимателей, так же как и действующих, притязает на личный ежемесячный доход в размере от 100 тыс. до 300 тыс. рублей (30,7%) и объём среднемесячной выручки от 150 тыс. до 500 тыс. рублей (31,3%).

Около четверти опрошенных несколько осторожнее оценивают возможные ежемесячные заработки: от 60 тыс. до 100 тыс. рублей личного дохода и от 50 тыс. до 150 тыс. рублей выручки (24,3% и 27,6% соответственно).

Существенная разница между начинающими и потенциальными предпринимателями проявляется в ответах «Я вообще не понимаю, какая может быть выручка» и «Я вообще не понимаю, сколько я могу зарабатывать» (Табл. 2.4). Так, потенциальные предприниматели в 3,3 раза чаще не могут определённо ответить на вопрос о желаемой выручке, а о желаемом личном доходе – в 4,5 раза чаще.

Таблица 2.4

Распределение ответов о желаемых объёмах среднемесячной выручки и личного дохода

| Желаемый объём среднемесячной выручки | Начинающие предприниматели | Потенциальные предприниматели | Желаемый размер личного дохода | Начинающие предприниматели | Потенциальные предприниматели |
|---|----------------------------|-------------------------------|--|----------------------------|-------------------------------|
| Мне не важно, какая будет выручка | 1,5% | 2,9% | Мне не важно, сколько я буду зарабатывать | 1,8% | 3,1% |
| До 50 000 рублей | 6,4% | 7,8% | До 30 000 рублей | 2,8% | 3,2% |
| От 50 000 до 150 000 рублей | 27,2% | 27,6% | От 30 000 до 60 000 рублей | 13,2% | 13,7% |
| От 150 000 до 500 000 рублей | 35,3% | 31,3% | От 60 000 до 100 000 рублей | 22,5% | 24,3% |
| От 500 000 до 3 000 000 рублей | 19,3% | 15,9% | От 100 000 до 300 000 рублей | 35,1% | 30,7% |
| От 3 000 000 до 10 000 000 рублей | 4,5% | 3,6% | От 300 000 до 1 000 000 рублей | 15,7% | 11,8% |
| Более 10 000 000 рублей | 3,2% | 2,2% | Более 1 000 000 рублей | 6,2% | 1,6% |
| Я вообще не понимаю, какая может быть выручка | 2,6% | 8,7% | Я вообще не понимаю, сколько я могу зарабатывать | 2,6% | 11,6% |

Таблица 2.5

Распределение ответов на вопрос: «Что Вы хотели бы от бизнеса через год?»

| | Начинающие предприниматели | Потенциальные предприниматели |
|---|----------------------------|-------------------------------|
| Хочу, чтобы мой бизнес был прибыльным | 68,7% | 66,2% |
| Хочу, чтобы у меня были постоянные клиенты | 65,3% | 57,3% |
| Хочу, чтобы бизнес работал без меня | 36,5% | 41,2% |
| Хочу иметь известный бизнес | 32,1% | 34,6% |
| Хочу иметь большой бизнес | 35,4% | 32,9% |
| Хочу иметь возможность открыть ещё один бизнес | 29,3% | 31,4% |
| Хочу постоянно работать в бизнесе | 33,1% | 29,4% |
| Хочу бизнес по всей стране | 28,6% | 24,4% |
| Хочу, чтобы мой бизнес работал в разных странах | 20,3% | 21,7% |
| Хочу, чтобы у меня в бизнесе было много сотрудников | 12,3% | 18,6% |
| Хочу иметь небольшой бизнес | 26,8% | 14,5% |
| Хочу, чтобы мой бизнес много стоил | 14,6% | 13,0% |
| Хочу, чтобы у меня в бизнесе было мало сотрудников | 6,2% | 6,0% |
| Хочу бизнес только в своём городе | 6,3% | 5,8% |
| Хочу продать бизнес | 0,6% | 1,0% |

2.5. Трудности

Наиболее «популярными» барьерами для старта предпринимательской деятельности как для ранних, так и для потенциальных предпринимателей стали варианты «Нет стартового капитала» и «Не могу выбрать нишу» (Табл. 2.6). Эти два ответа респонденты выбирали одинаково часто независимо от пола и возраста.

Третьим по частоте выбора для потенциальных предпринимателей стал ответ: «Не знаю, с чего начать», а вот для ранних предпринимателей – «Я не знаю, как привлечь первых клиентов».

Высокую конкуренцию на рынке выбирали одинаково часто респонденты обеих групп, а вот сомнения по поводу собственных возможностей («Я не уверен, что я предприниматель» и «Вокруг мне все говорят, что не получится») в большей степени терзают потенциальных предпринимателей.

Как и в случае с действующими предпринимателями, причины личного характера больше беспокоят женщин: ответ «Я не уверен, что

я предприниматель» оказался для них третьим по популярности барьером на пути к открытию собственного дела. В то же время каждый десятый мужчина не видит трудностей со стартом предпринимательской деятельности.

Таблица 2.6

Распределение ответов на вопрос: «Какие трудности Вы видите со стартом своего дела?»

| | Начинающие предприниматели | Потенциальные предприниматели |
|--|----------------------------|-------------------------------|
| Нет стартового капитала | 39,6% | 47,6% |
| Не могу выбрать нишу | 36,5% | 43,6% |
| Не знаю, с чего начать | 19,8% | 29,8% |
| Я не знаю, как привлечь первых клиентов | 33,1% | 21,4% |
| Очень большая конкуренция в той сфере, где я хочу бизнес | 20,6% | 20,3% |
| Я не знаю, как сформировать команду для работы | 19,6% | 17,5% |
| Я не уверен, что я предприниматель | 15,6% | 20,4% |
| Трудностей не вижу | 11,3% | 12,7% |
| Ещё обучаюсь в университете | 6,5% | 12,6% |
| Сложные/невыгодные условия для открытия своего бизнеса | 13,4% | 11,9% |
| Вокруг мне говорят, что не получится | 8,5% | 12,9% |
| У меня нет партнёра, и не знаю, где его найти | 8,4% | 10,7% |
| Я уже пробовал, и у меня не получилось | 6,7% | 9,1% |
| Хочу начать в другом городе, для этого требуется переезд | 3,2% | 4,7% |
| Ещё обучаюсь в школе | 1,9% | 2,7% |
| У меня большой возраст | 1,9% | 2,6% |
| Моя семья (муж, жена) не хочет, чтобы я открывал свой бизнес | 1,1% | 2,4% |

Региональный срез ответов на вопрос о трудностях со стартом своего дела существенных различий не выявил: в абсолютном большинстве регионов главная проблема – отсутствие начального капитала, далее с переменной частотой следуют «Не могу выбрать нишу», «Не знаю, с чего начать», «Я не знаю, как привлечь первых клиентов», «Очень большая конкуренция в той сфере, где я хочу бизнес».

2.6. Профессиональное и дополнительное образование

Наиболее востребованными образовательными программами для начинающих и потенциальных предпринимателей являются: маркетинг и привлечение клиентов, увеличение дохода, продажи.

Далее прослеживается дифференциация предпочтений в зависимости от приоритетных задач: для ранних предпринимателей – управление персоналом и финансовыми потоками, для потенциальных – как открыть своё дело (Табл. 2.7).

Как и следовало ожидать, граждане, не желающие попробовать себя в предпринимательской деятельности, в меньшей степени интересуются и бизнес-образованием (21,8%).

Таблица 2.7

Распределение ответов на вопрос: «Чему в бизнесе или в управлении Вы хотели бы научиться?»

| | Начинающие предприниматели | Потенциальные предприниматели | Не желающие открывать бизнес |
|---------------------------------------|----------------------------|-------------------------------|------------------------------|
| Маркетинг и привлечение клиентов | 72,3% | 71,4% | 46,5% |
| Как увеличить доход | 62,4% | 60,5% | 39,2% |
| Продажи | 59,1% | 56,7% | 49,0% |
| Как открыть своё дело | 35,6% | 54,8% | 37,8% |
| Управление финансами | 51,0% | 48,9% | 31,7% |
| Управление персоналом | 56,3% | 46,4% | 34,9% |
| Лидерские компетенции | 44,9% | 45,7% | 38,2% |
| Масштабирование компании | 47,5% | 42,4% | 20,9% |
| Аналитика и отчётность | 41,3% | 40,6% | 27,8% |
| Технологические решения и продукты | 46,4% | 38,2% | 27,5% |
| Автоматизация и ИТ | 36,4% | 31,9% | 21,3% |
| CRM-системы | 24,6% | 29,5% | 21,0% |
| Международные рынки | 22,6% | 27,0% | 18,2% |
| Меня не интересует бизнес-образование | 12,6% | 16,7% | 21,8% |

ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

1. Средний возраст действующих предпринимателей, принявших участие в опросе, составил 36 лет. Возраст предпринимателей, осуществляющих хозяйственную деятельность менее двух лет, – 33 года. Владельцы бизнеса, существующего более 5 лет, старше – их средний возраст составил 45 лет.

Гендерной структуре представителей бизнеса, как и всему российскому предпринимательству, свойственно небольшое преобладание мужчин (52,6% против 47,4% женщин). При этом среди владельцев бизнеса, функционирующего более 3 лет, мужчины встречаются чаще (64,4% против 58,3%¹⁵), в то время как среди респондентов, осуществляющих предпринимательскую деятельность менее года, женщин оказалось в 1,6 раза больше, чем мужчин (10,2% против 6,1%).

76% опрошенных предпринимателей – люди с высшим образованием, причём предпринимателей-женщин среди них оказалось несколько больше, чем мужчин (79,3% и 70,3% соответственно), в то же время мужчин-предпринимателей со средним общим образованием насчиталось в 2,5 раза больше (7,7% и 3,1% соответственно).

2. Подавляющее большинство хозяйствующих субъектов (84,7%) функционирует менее 10 лет, причём весьма существенна доля предприятий, возникших в последние два года (38,8%).

По критерию среднесписочной численности работников бóльшую часть компаний можно отнести к микропредприятиям (76,9%), каждую пятую – к малым (21,4%) и только 1,7% – к средним. При этом значительная часть предприятий (41,3%) вообще не имеет наёмных сотрудников.

В 58,7% случаев предприниматели отвечали, что являются единственными владельцами своей компании, в каждом третьем (33,7%) – что принимают непосредственное участие в процессе ведения бизнеса совместно с партнёром(ами). При этом женщины в несколько большей степени предпочитают вести бизнес единолично (60,3% против 57,4% мужчин), а вот молодые люди в возрасте до 20 лет, напротив, чаще прибегают к сотрудничеству (40,3%). По всей видимости, для облегчения финансовой нагрузки на старте бизнеса и

¹⁵ От общего числа действующих предпринимателей

возможности получения поддержки и совета со стороны более опытного партнёра.

Значительная часть респондентов характеризуют свой бизнес как растущий и развивающийся (41,6%), при этом 8,1% знают, какие меры предпринять в дальнейшем для его поступательного движения. Каждый восьмой (12%) предприниматель признался, что бизнес уменьшается в объёмах, и совсем немногие (0,9%) знают, как выйти из этого состояния.

3. По объёму среднемесячной выручки основная масса предприятий¹⁶ сосредоточена в категориях от 50 тыс. до 500 тыс. рублей. Выручку более 10 млн руб. в месяц имеют лишь 2,5% предприятий. Личный доход предпринимателей чаще всего не превышает 100 тыс. рублей (56,6%), причём каждый десятый признался, что ничего не зарабатывает (9,6%). Часть предпринимателей, причём независимо от времени ведения собственного бизнеса, затруднилась даже примерно оценить среднемесячную выручку и личный доход (8,9% и 13,6% соответственно).

Доходы мужчин-предпринимателей превосходят доходы предпринимателей-женщин. Существенная разница проявляется, когда объём среднемесячной выручки превышает 500 тыс. рублей (63,7% против 36,3%), а ежемесячный личный заработок достигает 100 тыс. рублей (64,2% против 35,8%).

Чем выше уровень образования предпринимателя, тем больше его личный доход: каждый десятый предприниматель, личный доход которого превышает 10 млн рублей в месяц, – выпускник аспирантуры (в 6 из 10 случаев – обладатель научной степени), в то время как почти четверть предпринимателей со средним специальным и средним общим образованием сконцентрированы в категориях с личным доходом до 100 тыс. рублей.

4. Основными причинами, сдерживающими развитие бизнеса, по мнению действующих предпринимателей, являются ограниченность финансов и капитала (42,6%) и отсутствие знаний и/или стратегии масштабирования (40,5%).

Больше трети предпринимателей (35,0%) видят загвоздку в том, что у бизнеса очень маленькие объёмы выручки и продаж, при этом отсутствие прибыли волнует 12,9%. Для каждого четвёртого

¹⁶ владельцы которых ответили на вопрос о выручке

предпринимателя остро стоит проблема конкуренции (26,9%), а для каждого пятого – формирования надёжной команды и подбора персонала (20%).

Сложность законодательства, регулирующего текущую деятельность, волнует 12,8% респондентов. Сравнительно меньшую обеспокоенность вызывают проблемы личного характера (18,6%). Ещё реже представители бизнеса отмечали проблемы с партнёром(ами) (15,3%).

Представители предпринимательского сектора крупных городов (Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Краснодар, Казань) склонны предъявлять более высокие требования к качеству макроэкономической среды (конкуренция, денежно-кредитная и финансовая политика): они значительно чаще, по сравнению с представителями небольших городов и населённых пунктов, оценивают её как сдерживающий фактор развития бизнеса. В то же время для предпринимателей из небольших городов и населённых пунктов более актуальна проблема подбора персонала.

5. Более половины действующих предпринимателей (54,5%) своей главной задачей на ближайший год считают увеличение прибыли компании, 46,4% – поиск постоянных клиентов. Значительная часть имеет более амбициозные планы. Так, 47,4% желают пассивного ведения бизнеса, 39,8% – его расширения.

Треть ответов о желаемой среднемесячной выручке сосредоточена в пределах от 500 тыс. до 3 млн рублей (31,4%), о желаемом личном доходе – от 100 тыс. до 300 тыс. рублей (32,5%), четвёртая часть – от 150 тыс. до 500 тыс. рублей и от 100 тыс. до 500 тыс. рублей (28,5%) соответственно.

6. Чаще всего стать предпринимателями решаются люди с высшим образованием в возрасте от 26 до 40 лет (57%), самозанятые (20,5%) и фрилансеры (20,9%), реже – люди моложе 20 и старше 50 лет, не имеющие высшего образования, государственные служащие и топ-менеджеры частных/государственных компаний. Кроме того, среди респондентов, открывающих бизнес в данный момент, треть (31,3%) – действующие предприниматели, осваивающие новые или смежные направления.

Задумывается о начале своего дела и более молодое поколение (до 20 лет – 10,8%), фрилансеры (13,5%) и самозанятые (12,9%). Значительную часть потенциальных предпринимателей составляют наёмные сотрудники, работающие в офисах частных и

государственных компаний (41%), однако среди не желающих попробовать себя в качестве предпринимателей данная социальная категория также занимает изрядную часть (42,3%), предпочитая стабильность заработной платы предпринимательскому риску.

Больше половины (60,8%) начинающих предпринимателей уже имеют опыт предпринимательской деятельности, причём каждый восьмой (12,9%) начинающий – действующий предприниматель, регистрирующий дополнительный бизнес. Почти треть (30,6%¹⁷) потенциальных предпринимателей имеет негативный опыт ведения/регистрации предпринимательской деятельности. 70% граждан, не желающих открывать бизнес, не пробовали делать это ранее, а каждый четвёртый (25,4%) имеет негативный опыт.

Каждый четвёртый (23,5%) начинающий предприниматель создаёт бизнес в партнёрстве со своим(и) знакомым(и), каждый шестой (15,5%) вступает в сотрудничество со сторонним(и) партнёром(ами), ещё 14,9% начинают семейный бизнес.

Наличие стартового капитала и его источники – характерная особенность, отличающая начинающих предпринимателей от потенциальных: начинающие предприниматели в два раза чаще (18,8% против 8,6%) заявляют, что имеют собственные средства на создание и развитие своего дела. Потенциальные предприниматели почти в два раза чаще (45,2% против 25,8%) заявляют, что денежные средства им необходимы, однако они не знают, где их взять.

Около трети начинающих и потенциальных предпринимателей, так же как и действующих, притязает на личный ежемесячный доход в размере от 100 тыс. до 300 тыс. рублей (30,7%) и объём среднемесячной выручки от 150 тыс. до 500 тыс. рублей (31,3%).

Существенная разница между потенциальными и начинающими предпринимателями состоит и в способности чётко оценить желаемые заработки: потенциальные предприниматели в 3,3 раза чаще не могут определённо ответить на вопрос о желаемой выручке (8,7% против 2,6%), о желаемом личном доходе – в 4,5 раза чаще (11,6% против 2,6%).

7. Для всех категорий респондентов (действующие, начинающие и потенциальные предприниматели) стремление начать собственное дело чаще всего вызвано желанием работать на себя (в среднем 63,6%) и зарабатывать больше денег (в среднем 53,8%). Ещё одним

¹⁷ Совокупность ответов «Открыл бизнес и развивал его, но потом закрыл» и «Пробовал открыть и не получилось»

популярным драйвером к открытию бизнеса служит желание воплотить свои мечты и идеи (в среднем 50%).

Для женщин в большей степени важна самостоятельность (56%) и творческая составляющая (52,7%) своего дела, а для мужчин – независимость и стремление к реализации более высоких потребностей. Вынужденных предпринимателей среди женщин оказалось больше (54%), а для мужчин чаще драйвером к открытию выступает партнёрство с кем-либо (58,9%).

8. Основными барьерами для старта предпринимательской деятельности как для начинающих, так и для потенциальных предпринимателей, независимо от пола, возраста и региона проживания, являются отсутствие стартового капитала (39,6% и 47,6% соответственно) и проблема выбора ниши (36,5% и 43,6% соответственно).

Третьим по частоте выбора для потенциальных предпринимателей стал ответ «Не знаю, с чего начать» (29,8%), а вот для начинающих предпринимателей – «Я не знаю, как привлечь первых клиентов» (33,1%).

Высокая конкуренция пугает 20,6% начинающих и 20,3% потенциальных предпринимателей.

9. Нежелание попробовать себя в качестве предпринимателя чаще всего вызвано удовлетворённостью текущей работой (30,8%), отсутствием стартового капитала (26,8%) и необходимыми знаниями (16,9%). Мужчины от 35 до 45 лет в большей степени выражают удовлетворённость своей работой (в 37,8% случаев), предпочитая стабильность наёмной работы. Недостаточность знаний в области создания и регистрации бизнеса чаще служит сдерживающим фактором для женщин (63,1%).

10. Женщины в большей степени интересуются информацией о поддержке предпринимательской инициативы и более ответственно подходят к запуску и развитию бизнеса уже на начальном этапе: доля женщин, задумывающихся о начале предпринимательской деятельности и решившихся на это, и доля не желающих становиться предпринимателями несколько выше, чем у мужчин (в среднем 59,4% против 40,6%).

Самыми востребованными направлениями образовательных программ в сфере бизнеса и управления для действующих предпринимателей оказались маркетинг и привлечение клиентов

(69,1%), увеличение дохода (61,9%), масштабирование компании (58,7%).

Для начинающих и потенциальных предпринимателей также актуальны программы по маркетингу и привлечению клиентов (72,3% и 71,4% соответственно), увеличению дохода (62,4% и 60,5% соответственно), а также продажам (59,1% и 56,7% соответственно). Далее прослеживается дифференциация предпочтений в зависимости от приоритетных задач: для начинающих предпринимателей – управление персоналом (56,3%) и финансовыми потоками (51,0%), для потенциальных – как открыть своё дело (54,8%).