

Министерство образования и науки РФ
ФГБОУ ВО «Уральский государственный педагогический университет»
Институт социального образования
Факультет социологии
Кафедра социологии и политологии

**ТИПЫ МОЛОДЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В СОВРЕМЕННОЙ
РОССИИ**

Выпускная квалификационная работа

Нормоконтроль пройден.
« ___ » _____ 2016 г.

Нормоконтролер _____

Исполнитель:
Студент группы № 401
дневного отделения
Никифорова Анна
Сергеевна

Допущена к защите
« ___ » _____ 2016 г.

Зав. кафедрой _____

Научный руководитель:
к.соц.н., доцент
кафедры социологии и
политологии УрГПУ
Харченко Вера Сергеевна

Екатеринбург

2016

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ИЗУЧЕНИЯ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	6
1.1. Молодежное предпринимательство как объект социологического анализа	6
1.2. Специфика молодежного предпринимательства	15
1.3. Анализ программ развития молодежного предпринимательства	22
ГЛАВА 2 СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ЖИЗНЕННЫЙ ПУТЬ КАК ОСНОВА ТИПОЛОГИИ МОЛОДЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ.	32
2.1. Социальный портрет молодого предпринимателя	32
2.2. Жизненный путь молодых предпринимателей	43
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	50
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	52
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	57
Приложение 1	57
Приложение 2	63
Приложение 3	64
Приложение 4.	72

ВВЕДЕНИЕ

Авторы статьи «Россияне о предпринимательстве и предпринимателях» Червяков В.В. Чередниченко В.А. и Шапиро В.Д. пишут о том, что в результате перехода к рыночным отношениям ключевой фигурой становится предприниматель, активно и целеустремленно осваивающий новые сферы деятельности, являющийся хозяином по форме собственности и новатором по методам деятельности. Становление предпринимательства как социального явления и предпринимателей как новой социальной группы — важный вопрос. Его социологическое изучение позволит предостеречь общество от многих неприятностей, а политиков — от неверных шагов.

Само понятие «молодежное предпринимательство» неопределенно, отсюда следует, что и не определены и типы молодых предпринимателей, так же не менее важных. Предпринимательство это результат убеждений, взглядов, наличие умения убеждать людей или правильно воздействовать на них, влияние окружающей среды так же это ценности и наличие каких-либо факторов. Поэтому классификацию молодых предпринимателей можно производить на основе различных факторов.

Об отсутствии сформировавшихся площадок для обсуждения теоретических проблем предпринимательства, на крупных экономических и социологических конгрессах, пишет Чепуренко А.Ю. и Яковлев А.А.¹, так же здесь описывается об отсутствии публикаций по данной тематике в академических журналах. Тема о предпринимательстве скорее носит характер просто интереса данной темы, а не какие-либо результаты социологических исследований.

Тема актуальна на сегодняшний день, так как в современных условиях развития рыночной экономики особую остроту приобретают проблемы

¹ Чепуренко А.Ю. и Яковлев А.А. Теория предпринимательства: важность контекста. Российский журнал менеджмента. 2013. № 2. С. 51-60.

трудоустройства молодежи, по данным Росстата доля безработной молодежи до 25 лет составляет 25,6%. Молодым людям не просто определиться с деятельностью, которой в дальнейшем им придется заниматься. Еще сложнее решиться заниматься предпринимательской деятельностью². В программе развития малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге³ было признано что, необходимым стратегическим ресурсом для развития малого и среднего предпринимательства является молодежное предпринимательство.

«Молодежное предпринимательство» в современном обществе имеет два преимущества. Первым является то, что нынешняя молодежь, начиная свое дело может брать за основу опыт предыдущих поколений предпринимателей, которыми могут быть друзья, родственники или знакомые. Второе преимущество заключается в том, что сегодняшняя молодежь может получить специальные знания и навыки, при обладании которых возникает значительное преимущество при открытии своего дела.

Цель работы – анализ молодежного предпринимательства в современном российском обществе.

Задачи:

1. Представить подходы к социологическому анализу предпринимательства;
2. Определить понятие «молодежное предпринимательство»;
3. Проанализировать программы развития молодежного предпринимательства;
4. Описать социальный портрет молодого предпринимателя
5. Определить типы молодых предпринимателей

Объект исследования: молодежное предпринимательство

Предмет исследования – типы молодых предпринимателей.

² Горфинкель В.Я. Предпринимательство: Учебник для вузов.-М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2008.- С. 581

³ Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге на 2015-2020 годы. <https://crppr.gov.spb.ru/>

Эмпирическая база.

1. Исследование (вторичный анализ) «Социальный портрет молодого предпринимателя», основано на вторичном анализе статистических данных, «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ», за 2002-2014 гг., N= 150-200.

2. «Жизненный путь молодых предпринимателей», серия полуструктурированных интервью с молодыми предпринимателями г. Екатеринбурга, N= 4.

Теоретической основой исследования молодежного предпринимательства послужили труды М. Вебера, В.Зомбарта, В.В. Староверова, В.Г. Немировского, В.П. Познякова, Л.А. Трусовой, А.Ю. Чепуренко, А.А. Яковлева и других ученых.

ВКР состоит из введения, первой главы, которая включает в себя три параграфа, второй главы из двух параграфов, заключения, списка использованной литературы и приложений.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ИЗУЧЕНИЯ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1.1. Молодежное предпринимательство как объект социологического анализа

Молодежное предпринимательство в современном мире имеет два преимущества. Во-первых, это то, что молодежь, начиная свое дело, может брать за основу опыт и советы своих предшественников в области предпринимательства, которыми могут быть родственники и знакомые. Во-вторых, то, что молодежь имеет возможность получить специальные знания и навыки, которые дают преимущества при открытии своего дела.

Изучению молодежного предпринимательства в настоящее время, уделяется достаточное внимание, как со стороны государства так и со стороны науки в целом.

Большой вклад в развитие понимания предпринимательства внес М.Вебер. Он показал, как культурно-религиозные факторы дали стимул для возникновения «предпринимательского духа», который стал важной ролью в становлении промышленного капитализма⁴. В. Зомбарт сформировал историко-социологическое направление в исследовании феномена предпринимательства⁵.

Последователем М.Вебера и В. Зомбарта в изучении человеческого фактора капитализма был Й. Шумпетер. Стержнем структурной логической системы в его понимании стали предпринимательское лицо и его характерные свойства. Именно эта система создавала капиталистическую экономику. В работе «Теория Экономического развития» Й. Шумпетер формулируя концепцию развития предпринимательства, попытался

⁴ Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. 1905. С. 273.

⁵ Зомбарт В. Буржуа: этюды по истории развития современной экономической человека. 1911. С. 333.

объяснить феномен экономического роста. Как пишет автор, движущей силой экономического развития является предприниматель. Чтобы преодолеть сопротивление с внешней средой, предприниматель применяет новшества в своем деле. Именно инновационный процесс определяет степень прогресса экономической системы.

Изучением социальных аспектов предпринимательской деятельности молодежи и проблем молодежного предпринимательства начали заниматься недавно, приблизительно в начале 90-х годов, такие исследователи как, В.В. Староверов, С.В. Гришаев и В.Г. Немировский, Г.Ю.Власов В.В. Радаев, В.П. Позняков, А.Ю. Чепуренко.

В частности, В.В. Староверов⁶ дает комплексный социологический анализ социальных противоречий становления молодежного предпринимательства в России 1990-х - начала 2000-х гг. В.В. Староверов в статье «Становление и функционирование российского молодежного предпринимательства» дает анализ современного положения социальной страты молодых предпринимателей. Проводилось два панельных обследования, первой панелью было формализованное интервью у 593 молодых предпринимателей в 1992-1993 годах, второе – те же самые молодые люди только уже в 1999-2003 годах. Дополнительно проводился анализ законодательных документов в отношении малого предпринимательства и участия молодежи в этом. Выводом исследования является то, что молодежное предпринимательство в России развивается наравне с предпринимательством в целом, имея свою собственную специфику. В статье говорится о том, что «молодежное предпринимательство – это на 94% малое предпринимательство». С годами молодые предприниматели стали уходить от разностороннего бизнеса, и к 2001 году стали сосредотачиваться в сфере торговли и общественного

⁶ Гришаев С.В., Немировский В.Г. Социальный портрет молодого предпринимателя // Социологические исследования. 1999. № 5. С. 40-43.

питания (72,1%) (таблица 1). Самая маленькая доля наблюдается в сфере промышленности (2,3%)

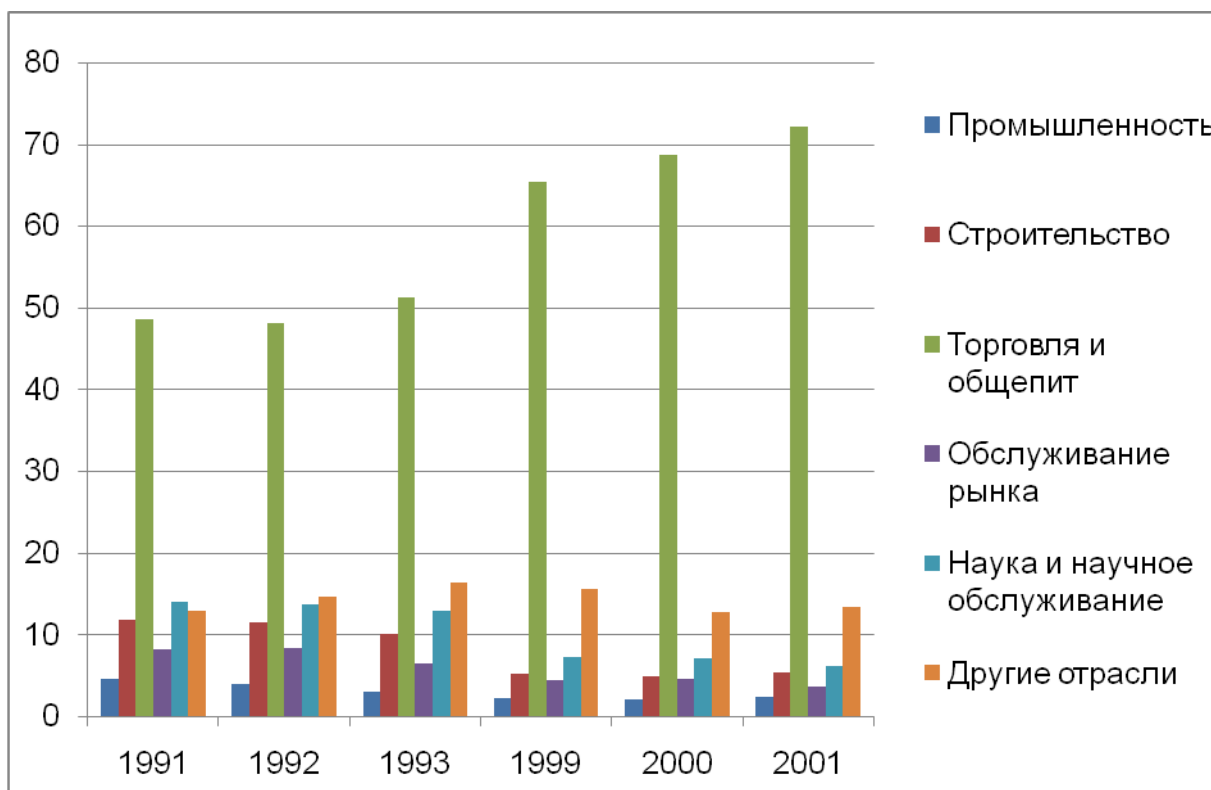


Рис. 1. Отраслевая структура молодежного предпринимательства. 1991-2001 гг.

К 2014 году по данным базы данных RLMS ситуация не изменилась сосредоточенность осталась в сфере торговли и бытового обслуживания 40%. Это обуславливается тем, что именно в эти отрасли молодые люди могут попасть без особых связей и квалификаций. Когда в энергетические, добывающие и транспортные сферы необходимо больше знаний, умений и опыта, и поэтому их занимают предприниматели старшего возраста. Помимо этого для молодых людей нет широко доступа к кредитам, финансам, в связи с этим молодые предприниматели рассчитывают на «быстрые деньги», что в большей степени удастся реализовать в торгово-посреднической сфере.

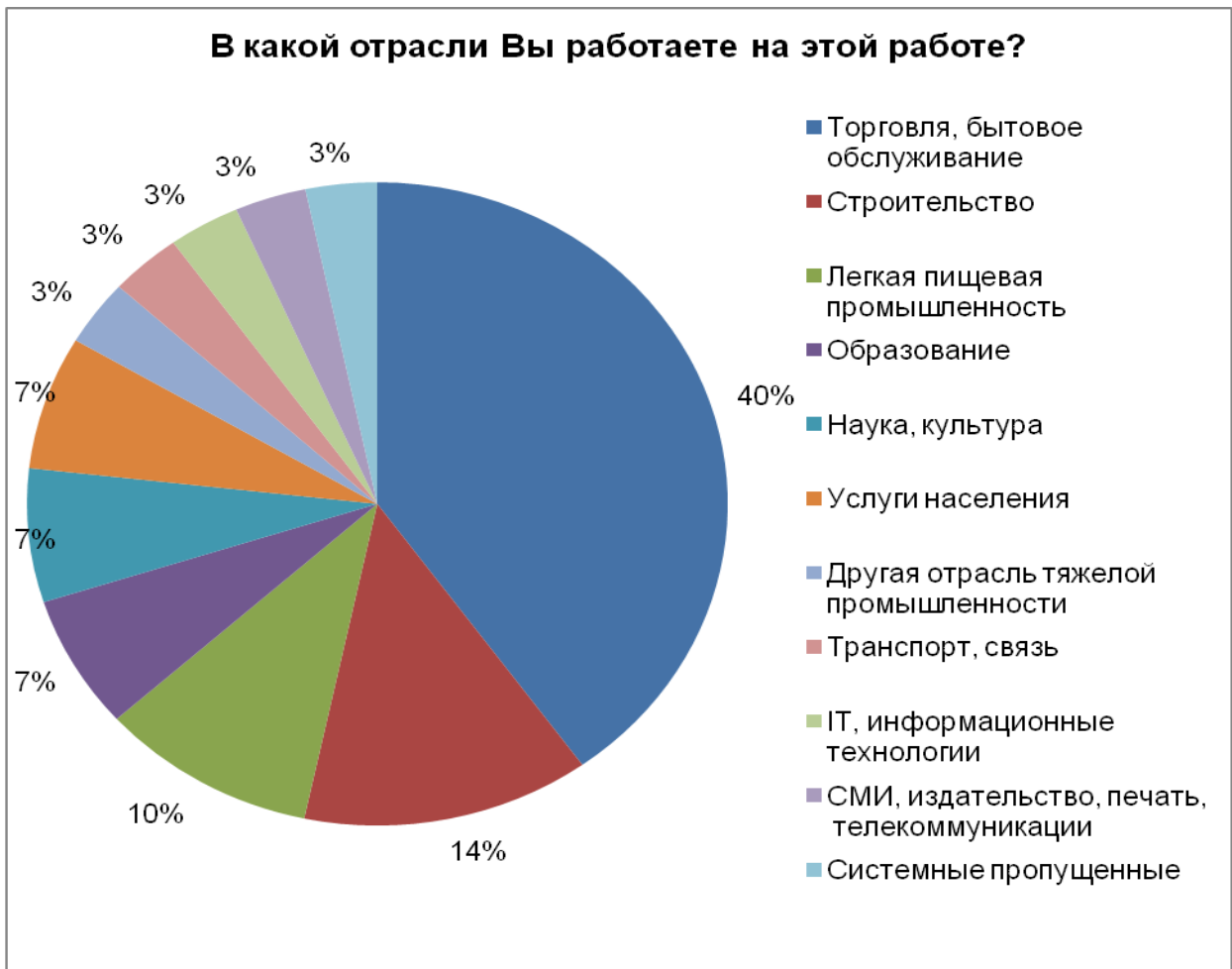


Рис. 2. Отраслевая структура молодежного предпринимательства 2014 г.

Социологические исследования С.В. Гришаева и В.Г. Немировского посвящены составлению социального портрета молодого предпринимателя.

Анализируя статью С.С. Балабанова, Г.Л. Воронина и Л.Я. Французовой «Имидж предпринимателя у педагогов и учащихся» можно отметить, что со словом предприниматель преимущественно ассоциируются молодые люди, женщинам очень сложно выжить в мире жесткого «мужского» бизнеса. Образовательный и квалификационный уровень молодых предпринимателей значительно выше, чем среди населения в целом. Высокий интеллектуальный потенциал, опыт организаторской работы, склонность к систематическому напряженному труду отличает большинство предпринимателей.

В.П. Позняков вместе с Е.Б. Филинковой в исследовании «Предпринимательство как ценность и ценности предпринимателей»⁷ выявили 2 пути в предпринимательстве – это основать свое собственное дело и получить предложение партнерства в уже имеющемся предприятии.

В данном исследовании почти половина опрошенных (52,5%) ответили, что стали предпринимателями, потому что «хотелось иметь собственное дело». Предпринимателями, которые были вынуждены заняться предпринимательской деятельностью оказалось 18,8%, что также является вынужденной формой выбора. Оставшихся подтолкнули к предпринимательству партнеры (21,2%) или как-то удачно сложившиеся обстоятельства (6,3%) – «случайно», 1,2% не ответили на вопрос.



Рис. 3. Представления предпринимателей о выборе предпринимательского пути.⁸

В этом же исследовании проводился опрос по оценке мотивов побуждающих предпринимателей к предпринимательской

⁷ Позняков В.П., Филинкова Е.Б. Предпринимательство как ценность и ценности предпринимателей // Россия в глобализирующемся мире: мировоззренческие и социокультурные аспекты. 2007. С. 520.

⁸ Данные представлены по: Позняков В.П., Филинкова Е.Б. Предпринимательство как ценность и ценности предпринимателей // Россия в глобализирующемся мире: мировоззренческие и социокультурные аспекты. 2007. С. 513-528.

деятельности(таблица 4). 54% опрошенных отметили, что главным мотивом является желание реализовать свои профессиональные способности. Другая, значительная часть опрошенных связали свои мотивы со стремлением приносить людям больше пользы 42%. Сравнительно наименьшее значение имело «чувство невозможности реализовать свои профессиональные потребности» 6% .

По мнению авторов «это объясняется тем, что социальная значимость и престиж предпринимательской деятельности в обществе не играют заметной роли при выборе будущими предпринимателями новой сферы деятельности».



Рис. 4. Оценка предпринимателями мотивов, побуждающих заниматься предпринимательской деятельностью.⁹

⁹ Данные представлены по: Позняков В.П., Филинкова Е.Б. Предпринимательство как ценность и ценности предпринимателей // Россия в глобализирующемся мире: мировоззренческие и социокультурные аспекты. 2007. С. 513-528.

Понятие молодежного предпринимательства описывала А.А. Миронова в своей статье «Меры государственной поддержки и правовое регулирование молодежного предпринимательства» а именно – это «предпринимательская деятельность, осуществляемая гражданами Российской Федерации, возраст которых не превышает 35 лет и зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей, а также российскими коммерческими организациями, учредителями (участниками) которых являются граждане Российской Федерации, возраст которых не превышает 35 лет, и в штате которых не менее 70% сотрудников являются гражданами Российской Федерации, не достигшими 35 лет».

Л.А. Трусова в статье «Особенности использования методологии компетенций при оценке деятельности молодых предпринимателей»¹⁰ пишет о тех вопросах и методиках, которые следует задавать информанту. Автор считает, что вопросы для предпринимателей которые уже занимаются бизнесом, должны отличаться от тех, которые следует задавать информантам кто только собирается начать предпринимательскую деятельность.

Вопросы должны быть не только о личных сведениях и об образовании, но и о причинах, по которым информант стремиться стать предпринимателем и открыть свой бизнес. Л.А. Трусова считает, что вопросы о профессиональных качествах для молодёжи актуален тем, что есть возможность начиная со школьного возраста уделять внимание развитию конкретных навыков и умений для успеха предпринимательской деятельности. Высказывание автора о том, что «часто встречаются ситуации, когда больших результатов в бизнесе достигают люди, не имеющие специального образования, не обладающие знаниями в области делового общения и этикета» подтверждает то, что необходимо учитывать личные качества предпринимателя, а не какое-то специальное образование.

¹⁰ Трусова Л.А. Особенности использования методологии компетенций при оценке деятельности молодых предпринимателей // Среднее профессиональное образование. 2011. № 5. С. 10-13

Наиболее подходящими методами по мнению автора являются интервьюирование и анализ конкретного случая. Л.А.Трусова в своей статье приводит пример исследования министерства труда США, по данным исследования наиболее эффективным методом изучения предпринимателей является фокусированное интервью, в котором информантам предлагают несколько ситуаций и предлагают описать свое поведение в данном случае, и задаются сопутствующие вопросы.

По данным исследования О.Яницкого, в 2008 году доля предпринимателей в составе населения (исключая крупный капитал) была равна 2,7%. Число тех, кто хотел бы уже сейчас начать свое дело, составляет 36,6%¹¹. Сопоставление этих двух цифр свидетельствует о позитивном сдвиге в сознании россиян, которое выражается и в изменении отношения к предпринимателям, и в изменении отношения к богатству, и в изменении отношения к человеческим качествам. Однако в первую очередь необходимо выделить главный результат первой стадии: люди стали выходить из анемического состояния, вызванного резким переходом к рыночной экономике. Период безвольной апатии закончился. Желание попробовать себя в предпринимательстве с полным правом можно считать формой социализации - возвращением в активную общественно-экономическую жизнь значительной части российского общества.

Наибольший интерес к предпринимательской деятельности обнаруживает молодежь. Так, например, на вопрос исследователей «хотели бы вы заняться собственным бизнесом?» положительно ответили 36,6% респондентов («да, хотел бы» и «скорее хотел бы»).

В группе «оптимистов» решающим фактором выступает молодость: чем человек моложе, тем смелее он смотрит в будущее. Молодежная группа 18–24 года лидирует (32,1%). Ответы представителей остальных возрастных групп расположились по убывающей. Среди тех, кому 45–59 лет, таких 16,6% (у людей старше 60 лет — 2,8%). В группе «сдержанных оптимистов»

¹¹ Яницкий О.Н. Социология риска: ключевые идеи. Мир России. 2003. Т. XII. № 1

ответы распределились более пропорционально (лидируют люди в возрасте 25–34 года — 27,2%. Разница между возрастными группами здесь не превышает 5%.

В ходе исследования предпринимательства в Нижегородской области в мае 1992 г. на основе 743 опрошенных учащихся 11-х классов 652 учащихся ПТУ, 486 учителей и 420 преподавателей и мастеров производственного обучения ПТУ, был определен следующий социальный портрет молодого предпринимателя - это молодой элегантно одетый мужчина, имеющий собственное дело¹². Как правило, руководитель. Воспитанный и высокообразованный. Богатый. Справедливый, законопослушный, с широкими и разнообразными интересами. Отнюдь не прожигатель жизни, а великий труженик. Честный и, безусловно, полезный для общества. И учащиеся, и педагоги в имидже предпринимателя явно отдают предпочтение положительным характеристикам. Разница лишь в том, что у юношей и девушек в силу максимализма их суждений оценки больше смещены к полюсам. Самые значительные расхождения между учителями и их воспитанниками наблюдаются в оценках нравственного облика предпринимателей: взрослая часть респондентов чаще упоминает о жульничестве «молодых да ранних», этих рвачей «без стыда и совести»; заметно больше учителей и преподавателей ПТУ сомневаются в обязательности предпринимателей, их умении держать данное слово, а также в законопослушности.

Таким образом, тема молодежного предпринимательства в современном обществе только набирает популярность. Исходя из этого, можно предположить, что само понятие «молодежного предпринимательства», тоже появится в скором времени. Несмотря на малую освещенность молодежного предпринимательства, в настоящее время уже написано много статей и проведено немало исследований.

¹² Балабанов С.С., Воронин Г.Л., Французова Л.Я. Имидж предпринимателя у педагогов и учащихся // Журнал Социс. 1993. №2 С.8-12.

1.2. Специфика молодежного предпринимательства

Молодежь – самая активная часть общества, которая быстро реагирует на любые изменения в жизни и которая эффективно воспринимает полезные их стороны. Именно поэтому молодежь лучше адаптируется к рыночной экономике.

По данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ в 2014 году молодежь в возрасте от 16 до 30 лет занимала всего 19,4 %, от населения других возрастов (таблица5), но играет не маловажную роль для экономики и развития России в целом.



Рис. 5. Доля молодых людей

Кто же попадает под понятие «молодой предприниматель»? В Российском законодательстве молодежь определена возрастом от 18 до 35 лет, но само понятие «молодежное предпринимательство» отсутствует. Федеральные законы и программы поддержки не выделяют отдельной категорией молодежное предпринимательство, оказывают поддержку как субъектам малого предпринимательства. Идея «привести к общему знаменателю и закрепить законодательно понятие «молодежного предпринимательства» некоторое время назад посещала членов ассоциации

молодых предпринимателей России (АМПП). Они даже успели договориться, что молодыми предпринимателями следует считать или людей, не достигших 35 лет, или тех, кто впервые открыл свой бизнес.

Молодежь – социально–демографическая группа, переживающая период становления социальной и психофизиологической зрелости, адаптации к исполнению социальных ролей взрослых, которые определяются общественным строем, культурой, закономерностями социализации, воспитания данного общества. Возрастные границы молодежи размыты и подвижны, как правило, к молодежи причисляют в возрасте 14-30 лет.¹³

Современную молодежь отличают от старшего поколения следующие признаки:

- более высокий уровень образования;
- стремление к активному освоению знаний, навыков и умений;
- требование к «интересности» работы;
- высокая готовность к смене характера деятельности;
- активность и готовность к риску.

При всей широте научного интереса к проблеме предпринимательства, молодежный его сегмент, тем более социальные его аспекты, все еще не стали предметом самостоятельного исследования. В связи с чем в науке до сих пор не определено само ключевое понятие «молодежное предпринимательство», что, следовательно, не позволяет однозначно выделить и субъекты молодежного предпринимательства. И соответственно возникает ситуация, когда в практике есть понимание того, что развитию молодежного предпринимательства необходима государственная поддержка.

Включение в предпринимательскую деятельность является для молодого поколения одним из решений проблемы трудовой занятости, особенно обострившейся в регионах страны в кризисный период развития экономики. Молодежное предпринимательство способствует укреплению

¹³ Кравченко А.И. Социология: Словарь М., 1997. С. 401.

материального положения молодых людей, а также их профессиональной и личностной самореализации.

Согласно Г.Я. Киперману, «предпринимательство – одно из действенных средств, которые помогают поддерживать стимулы к высокопроизводительному труду, хозяйскую мотивацию. К предпринимательству относятся любые виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законодательными актами РФ и республик»¹⁴.

Большой экономический словарь указывает, что «предпринимательство – инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица», а «предприниматель – физическое лицо, прошедшее государственную регистрацию в качестве предпринимателя и которое самостоятельно и на свой риск осуществляет активную экономическую деятельность без учреждения какого-либо предприятия, кроме крестьянского (фермерского) хозяйства»¹⁵.

Согласно Гражданскому кодексу РФ, предпринимательская деятельность (или предпринимательство) – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества – продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке¹⁶.

Проанализировав все вышеупомянутое, можно дать определение понятию «молодежное предпринимательство» - это предпринимательская деятельность, осуществляемая гражданами, возраст которых 16-30 лет, прошедшими государственную регистрацию в качестве предпринимателя.

¹⁴ Киперман Г.Я., Сурганов Б.С. Популярный экономический словарь. М.: Экономика, 1993. С. 312.

¹⁵ Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азриляна. М.: Ин-т экономики, 1994 С.290.

¹⁶ Гражданский кодекс РФ. URL: <http://grazkodeks.ru/>

Определение молодежного предпринимательства, как особый сегмент Российской экономики имеет смысл в силу того, что имеет свою специфику, сильные и слабые стороны.

Сильными сторонами являются: высокая активность, новизна мышления; мобильность, оригинальность подходов, быстрая реакция на освоение рынков; большой уровень возможности обновить предпринимательские знания и навыки в соответствии с меняющимся миром и инновациями; способность на начальном этапе реализации своих проектов, выдерживать нагрузки, такие как нервные и трудовые; и как говорилось ранее это рискованность молодежи.

Среди слабостей молодежного предпринимательства можно отметить: отсутствие социального опыта; отсутствие репутации среди партнеров и клиентов; недостаток контактов в сфере предпринимательства; проблемы со стартовым капиталом.

От заинтересованности вуза в молодежном предпринимательстве, зависит мотивация студентов к бизнесу. В следствии этого у вуза появляется возможность в получении спонсоров , членов попечительского совета, в лицах успешных и социально ориентированных специалистов-выпускников, а не только личное моральное удовлетворение , или повышение рейтинга вуза благодаря успешным выпускниками-предпринимателями.

Роль обучения в развитии предпринимательства может определяться по-разному, на это влияет то, как внешняя среда может повлиять на предпринимательские способности. С одной стороны, можно сказать о том, что способности и предрасположенность к предпринимательству появляется с рождения, и обучить этому не возможно, так как это люди имеющие определенный психологический склад. В результате этого, система образования может выявлять таких студентов школьников, и обучать уже именно их управленческим методикам, базовым знаниям в областях экономики, права и других, которые необходимы предпринимателю.

Другая сторона основана на том, что предприниматель- инноватор. В данном случае, подразумевается то, что для появления чего-то нового необходимо наличие фундаментальных знаний и практическая подготовка в какой-либо предметной области. Таким образом, система образования может заниматься подготовкой профессионалов определенной сферы, прежде всего технической.

Вовлечение молодежи в предпринимательство, способствует формированию определенного образа мышления, ценностей, норм, стиля и типа хозяйственного поведения. Интерес к предпринимательской деятельности проявляется в особом творческом отношении к делу, в стремлении к новаторству. Одной из важных задач предпринимательской деятельности любой сферы является эффективное функционирование предприятия, стабильная финансовая устойчивость, в результате этого возникает необходимость акцентировать внимание на инновации, на формировании способности привлекать и использовать ресурсы из различных и нетрадиционных источников.

Студенческое самоуправление может стать хорошей базой для молодежного предпринимательства. Не для всех вузов педагогический потенциал является определяющим фактором развития воспитательной системы. Для создания инновационной образовательной системы, необходимо отметить важность формирования у студентов чувства принадлежности к духовно-профессиональному сообществу университета, факультета, кафедры; умение сформировать чувство ответственности перед коллегами; также научить максимально использовать внеучебное время, которые помогут студентам реализовать свои профессиональные и духовные потребности.

Учебные заведения дают только знания в области экономики, но не формируют стимулы и поведенческие компетенции, без которых не сложится удачная предпринимательская деятельность.

Возможно ли то, что молодежное предпринимательство, также как и малый бизнес будет являться дополнительным источником рабочих мест? К сожалению, это не совсем так, естественно дополнительные рабочие места будут, но не так много, как хотелось бы государству и экономике. Далее по мере профессионального взросления предпринимателей, так же не происходит значительного увеличения рабочих мест среди малого бизнеса¹⁷.

Становление и развитие как малого предпринимательства, так и молодежного имеет свои трудности такие как, например, медленное формирование законодательной базы предпринимательства, которая имеет противоречия и недостаточную стабильность. Так же система исполнения законов, которая связана с защитой прав собственности, работающая неэффективно, что замедляет развитие предпринимательства. Проблемы для бизнеса и молодых предпринимателей, создает и налоговая система с сохранившимися высокими налогами, что заставляет молодых предпринимателей «уйти в тень».

Спецификой становления молодежного малого и среднего предпринимательства является период исторический период формирования, который очерчен, коротким временем, отсутствием законодательства на момент формирования и источниками накопления капитала. Автор статьи «Мониторинг и оценка развития молодежного малого и среднего предпринимательства в сельской местности Тамбовской области» А.Ю. Манохин¹⁸ пишет о том, что «сущностная основа развития молодежного малого и среднего предпринимательства в России – еще не сложившаяся, не утвердившая себя эволюционная модель, качественное содержание которой просматривается лишь в тенденционном плане». Следовательно, развитие молодежного предпринимательства нужно изучать в динамике социально-экономических процессов, происходящих в стране. Современное состояние

¹⁷ Чепуренко А.Ю. Москва Что такое предпринимательство и какая политика в отношении предпринимательства нужна России? // Журнал Новой экономической ассоциации №2 (14), С. 102–124

¹⁸ Манохин, А.Ю. Мониторинг и оценка развития молодежного малого и среднего предпринимательства в сельской местности Тамбовской области // Проблемы и перспективы развития молодежного малого и среднего предпринимательства в сельской местности. – Тамбов, 2011. – С. 58–62.

данного сектора экономики будет понятно только после того как будет проведен анализ закономерностей в развитии.

Для предпринимателей, не существует границ реализации своих проектов. Однако, не все идеи смогут реализоваться. Многие идеи остаются только в мечтах, поскольку многие потенциальные предприниматели, отказываются от реализации бизнес-плана при появлении первых трудностей. Это обуславливается тем, что потенциальные предприниматели которые с раннего возраста не начали реализацию своих проектов, с каждым годом теряют свои шансы. Ведь в молодости, после окончания вуза еще нечего терять, имеется ввиду рабочее место, перспективы, а в дальнейшем, у людей появляется боязнь, потерять все нажитое, окунувшись с головой в бизнес. В результате чего современная экономика России, делает больший акцент на молодежном предпринимательстве, так как молодежь- активная часть общества, быстро реагирующая на экономические изменения.

1.3. Анализ программ развития молодежного предпринимательства

В инфраструктуру поддержки молодежного предпринимательства входит совокупность государственных, негосударственных, общественных, образовательных и коммерческих организаций, которые осуществляют регулирование деятельности структур, обеспечивающие среду и условия для производства товаров и услуг¹⁹.

В систему поддержки молодежного предпринимательства входят организационные структуры федерального, регионального и местного уровня. Все они объединены единой целью и задачами, законодательно-нормативной базой, организационно-правовыми отношениями и действуют на основании единых методических и функциональных подходов. К основным организациям, оказывающим поддержку и осуществляющим развитие молодежного предпринимательства относятся:

1. Международная и Российская молодежные палаты;
2. Екатеринбургский центр развития предпринимательства;
3. Ты - предприниматель;
4. Ассоциация молодых предпринимателей России.

Данными организациями разрабатывается множество программ поддержки малого и среднего бизнеса, но работать они будут только при поддержке регионов и муниципалитетов.

Молодежное движение, вылившееся впоследствии в создание Международной Молодежной Палаты, зародилось еще в 1915 году. В 1944 году в городе Мехико была проведена первая международная конференция, на которой был избран первый президент Международной Молодежной Палаты, им стал Рауль Гарсиа Видал. Двумя годами позже, в феврале 1946, в

¹⁹ Петросян С.Г. Направления и формы государственной поддержки молодежного предпринимательства // Электронный научный журнал «Управление экономическими системами» <http://uecs.ru/uecs-36-122011/item/929-2011-12-27-08-14>

Панаме был проведен первый Всемирный Конгресс. Делегаты из 16 различных стран приняли временную конституцию.

Международная Молодежная Палата - неправительственная, неполитическая организация, является ассоциированным членом Организации Объединенных Наций²⁰. Основной целью Международной Молодежной Палаты является активизация международного молодежного движения, развитие лидерских качеств молодых людей, социальной ответственности, товарищества и предпринимательства, необходимых для дальнейших позитивных изменений. Международная Молодежная Палата проводит для членов Национальных Палат различные бизнес-семинары, тренинги и деловые игры для приобретения навыков лидерства и развития новых личных связей с коллегами из других стран.

Основные направления обучений проводимых для молодых людей Международной Молодежной Палатой:

1. Индивидуальная. Для осуществления личных возможностей каждого члена. Молодежная Палата предоставляет многочисленные обучающие программы, которые проводит Учебный институт Международной Молодежной Палаты, они основываются на двух специализированных курсах: для начинающих членов палаты и опытных. Институт осуществляет программу сертификации членов палат на право проведения ими подобных обучающих семинаров в своих национальных и региональных организациях.

2. Управленческая. Международная Палата предоставляет своим членам возможность получения теоретических знаний и практических навыков в области управления, включая руководство организацией на местном, региональном, национальном и международном уровнях.

3. Общественная. Результаты общественных проектов, предваряемых в жизнь членами палаты, ежегодно ощущают на себе сотни сообществ по всему миру. В течение последних 12 лет члены Международной Молодежной

²⁰Официальный портал системы поддержки малого предпринимательства <http://mbm.allmedia.ru/stuff.asp?ID=731>

Палаты осуществляли социальные программы под девизом «Век всемирного гражданства», которые объединяют 3 подтемы: «Окружающая среда», «Будущее детей», «Экономическое развитие».

4. Международная. Реализация этой программы основывается на признании того, что современные глобальные конфликты могут решаться только с помощью сотрудничества, взаимопонимания и дружбы²¹.

Идея создания Ассоциации молодых предпринимателей родилась в 2006 году, когда была разработана специальная программа по организации взаимодействия с бизнес-сообществом — «Диалоги...». Основной целью «Диалогов...» было создание постоянно действующей площадки для профессионального открытого обсуждения проблем российской экономики, бизнес-среды, а главное — для выработки согласованных позиций по обсуждаемым вопросам. Руководителем программы стал Владимир Сергеевич Груздев.

В рамках «Диалогов» было проведено несколько заседаний Объединенного совета бизнеса и власти, в которых кроме лидеров крупного бизнеса участвовали и представители малого и среднего бизнеса — в большинстве своем молодые люди. Было очевидно, что интересы 20–25-летних бизнесменов отличаются от интересов «старших товарищей». Именно тогда зародилась идея создать Ассоциацию молодых предпринимателей.

На настоящий момент Ассоциация молодых предпринимателей насчитывает 74 региональных отделения и объединяет более 10 тысяч предпринимателей России. И активно продолжают расширять географический спектр своей деятельности на территории Российской Федерации. Ассоциация ежегодно проводит всероссийский деловой форум «Делай свое дело» по актуальным экономическим проблемам с участием представителей российских и зарубежных бизнес-кругов, а также

²¹ Официальный портал системы поддержки малого предпринимательства <http://mbm.allmedia.ru/stuff.asp?ID=731>

руководителей федеральных органов власти. В рамках которого обсуждаются проблемы с сфере предпринимательства и способы их решения.

Целями и задачами Ассоциации молодых предпринимателей являются:

- Формирование стратегии развития малого и среднего бизнеса.
- Стимулирование роста производства отечественной продукции.
- Формирование позитивного имиджа российских производителей

товаров и услуг.

- Снижение административных барьеров для предпринимателей.
- Разработка и внедрение эффективной системы развития бизнеса.
- Выстраивание эффективного диалога молодых

предпринимателей и власти.

- Развитие связей молодых предпринимателей с деловыми кругами России и зарубежных стран, международного и

межрегионального сотрудничества.

- Поддержка и продвижение молодежных предпринимательских инициатив и проектов.

- Консолидация молодежного бизнес сообщества.

• Содействие в защите и реализации прав молодых предпринимателей.

- Содействие в поиске молодых квалифицированных кадров.

Федеральным агентством по делам молодежи был разработан комплекс мероприятий, направленный на вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность «Ты – предприниматель»²².

Программа создает максимально комфортные условия для вовлечения, отбора и обучения молодых людей основам предпринимательской деятельности с целью дальнейшего открытия ими собственных компаний. В рамках программы реализуются следующие мероприятия.

1. Конкурс «Молодой предприниматель России».

²² Программа Федерального агентства по делам молодежи «Ты – предприниматель» 2010. <http://molpred.ru/>

2. Международный молодежный экономический форум в городе Санкт-Петербурге.

3. Комплекс мероприятий, направленных на развитие навыков предпринимательства у старшеклассников.

4. Всероссийский образовательный форум «Селигер». Финансирование программы осуществляется за счет средств, выделяемых федеральным бюджетом в соответствии с Федеральным законом от 21.07.2005 № 94²³.

Разработка государственной программы «Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность» Федеральным агентством по делам молодежи в качестве образца целевой программы для реализации в субъектах Российской Федерации призвана стимулировать активность молодых людей в сфере предпринимательства, направлена на вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность²⁴. Предполагается, что в процессе реализации проекта 10% участников, прошедших модульное обучение, создаст собственное предприятие.

Фонд «Екатеринбургский центр развития предпринимательства» – некоммерческая организация, созданная в 2010 году Администрацией города как первая городская инфраструктура поддержки по комплексному развитию начинающих и действующих предпринимателей.

Фонд реализует бесплатные муниципальные инструменты развития предпринимательства, способствует созданию новых предприятий и рабочих мест, развитию существующих проектов, расширению объемов продукции предприятий города на региональных рынках.

Фонд не занимается прямой финансовой поддержкой бизнеса – выдачей грантов и субсидий. Бюджетные инструменты зачастую мешают бизнесменам проектировать независимые и крепкие компании. Наша миссия

²³ Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

²⁴ Программа «Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность». Федеральное агентство по делам молодежи 2011 <http://uriu.ranepa.ru/students/center-of-quarry/podderzhka-molodezhnogo-predprinimatelstva-v-rostovskoj-oblasti.html>

– комплексное развитие малого и среднего предпринимательства в Екатеринбурге.

Для этого, в рамках государственной программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании «город Екатеринбург», предприниматели города бесплатно получают консультации по самому широкому спектру вопросов.

Координация деятельности федеральных органов государственной власти и органов государственной власти субъектов Российской Федерации, а также общественных объединений предпринимателей по выполнению мероприятий программы осуществляется Государственным комитетом Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства. Комитет определяет первоочередность выполнения мероприятий с учетом приоритетных направлений и наличия средств, выделенных на реализацию программы.

Трансформация государственной парадигмы в 90-е годы и вывод экономики страны на рыночный путь развития способствовали активизации населения к развитию предпринимательской деятельности. О перспективах организации собственного дела и развития самозанятости все чаще упоминает молодежь, которая в большей степени ощутила на себе удар мирового финансового кризиса в 2008 — 2009 годы. Постепенный выход из экономического кризиса увеличил потребность в формировании нового поколения предпринимателей, молодых, динамичных, современных людей, способных играть активную роль в бизнесе, экономике и в развитии общества. В такой ситуации облегчить выход на рынок молодых предпринимателей может только поддержка государства. В систему поддержки молодежного предпринимательства входят организационные структуры федерального, регионального и местного уровней. Все они объединены единой целью и задачами, законодательно-нормативной базой, организационно- правовыми отношениями и действуют на основании единых

методических и функциональных подходов²⁵. Инфраструктура поддержки молодежного предпринимательства — это совокупность государственных, негосударственных, общественных, образовательных и коммерческих организаций, осуществляющих регулирование деятельности структур, оказывающих образовательные, консалтинговые и другие услуги, необходимые для развития молодежного бизнеса и обеспечивающие среду и условия для производства товаров и услуг. Инфраструктуру поддержки молодежного предпринимательства можно условно разделить на два крупных блока: элементы инфраструктуры поддержки, имеющие государственную основу, и организации, являющиеся частными. В рамках поддержки молодежного предпринимательства государство ставит следующие задачи:

- Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность
- Поддержка молодежи в процессе создания и развития молодежного предпринимательства
- Содействие молодым предпринимателям в разработке, продвижении и коммерциализации проектов в инновационной сфере, создании малых предприятий в инновационной сфере
- Содействие трудоустройству учащейся молодежи в сфере малого и среднего бизнеса
- Все эти мероприятия реализуются органами исполнительной власти на различных уровнях управления: федеральном, региональном и местном²⁶.

К основным организациям федерального уровня, оказывающим поддержку и осуществляющим развитие молодежного предпринимательства, можно отнести: — Международная и Российская молодежные палаты;

— Молодежная общественная палата;

— Российский центр содействия молодежному предпринимательству, переданный в Федеральное агентство по делам молодежи;

²⁵ Власов Г.Ю. Развитие молодежного предпринимательства на современном этапе // Российское предпринимательство. 2011. № 10. Вып. 2 (194). С. 21.

²⁶ Петросян С.Г. Направления и формы государственной поддержки молодежного предпринимательства // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011 № 12 (36). С. 5.

— Ассоциация молодых предпринимателей России.

Данными организациями разрабатывается множество программ поддержки малого и среднего бизнеса. Федеральным агентством по делам молодежи был разработан комплекс мероприятий, направленный на вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность «Ты — предприниматель». Целью программы является стимулирование активности молодежи в сфере предпринимательства путем реализации в субъектах Российской Федерации действенной системы мер, направленной на вовлечение молодых людей в предпринимательскую деятельность. Программа работает по трем основным направлениям²⁷ :

1. Вовлечение молодежи в предпринимательство — создание системы мероприятий, сопровождающей молодых авторов перспективных предпринимательских идей на всем пути до этапа создания нового предприятия. Осуществляется путем проведения в регионах страны современной образовательной программы, включающей обучение всем необходимым предпринимательским навыкам.

2. Поддержка начинающих молодых предпринимателей на первых этапах хозяйственной деятельности предприятий — оказание консультационной, инвестиционной, инфраструктурной поддержки. Сопровождение молодых предпринимателей — выпускников программы, создание информационных ресурсов для молодых предпринимателей.

3. Поддержка успешных молодых предпринимателей — создание коммуникационных, консультационных площадок для успешных молодых предпринимателей.

В современных условиях механизм активизации финансово-кредитного обеспечения субъектов малого предпринимательства должен сводиться, прежде всего, к усилению государственной поддержки малого предпринимательства. Для этого, в первую очередь, необходимо:

²⁷ Программа Федерального агентства по делам молодежи «Ты – предприниматель». 2010.

- Формирование концепции, выбор приоритетов и основные роли малого бизнеса в экономике;
- Упрощение регулирующих процедур в отношении субъектов малого предпринимательства, их унификация;
- Совершенствование законодательства в сфере инвестиций и формирование благоприятного инвестиционного климата в стране;
- Совершенствование налогообложения малых предприятий, в т.ч. повышение оборотного критерия для перехода на упрощенную систему налогообложения, льготирование налогообложения инвестиционной деятельности малого бизнеса;
- Льготирование налогообложения банков, осуществляющих кредитование малого бизнеса;
- Активация прямого и косвенного участия государства в финансировании развития малого бизнеса.

Деньги выступают важным мотивом деловой активности предпринимателей. Более всего эти люди стремятся обрести материальную и моральную независимость от государства: это необходимое условие их личностной самореализации. Как и следовало ожидать, менее всего значимы для респондентов традиционные «совковые» ценности: приоритетность общественных интересов, должностной престиж, работа без перегрузок. Разумеется, удовлетворенность человека своей деятельностью и готовность ее продолжать существенно зависят от того, в какой степени удастся в ней реализовать наиболее значимые ценности. В наибольшей степени в предпринимательской деятельности реализуются организаторские способности, деловитость и предприимчивость, а также потребность иметь близких по духу сотрудников (две из них входят, напомним, в число наиболее значимых для респондентов). Менее всего реализуются «социалистические» ценности — они же и наименее значимы для бизнесменов. Однако на деле может оказаться, что в практической

деятельности реализуются незначимые ценности, а значимые, наоборот, остаются невоплощенными.

Достойный уровень жизни для предпринимателей - одна из составляющих независимости их основной жизненной ценности. Именно в невозможности ее достижения в сегодняшней профессиональной деятельности кроется основной источник глубокой неудовлетворенности опрошенных ситуацией, сложившейся в стране.

В целом предпринимательская деятельность предоставляет молодым предпринимателям достаточные возможности для личностной и профессиональной самореализации. Поэтому, несмотря на многочисленные трудности, большинство из них (почти 2/3)²⁸ уверены в правильности жизненного выбора.

Можно сказать, что за последние несколько лет удается успешно выстраивать взаимодействие между законодательной властью и малым предпринимательством, но чтобы добиться решительного изменения делового климата, надо затронуть исполнительную власть в центре и на местах, с ее административными и финансовыми ресурсами.

²⁸ Гришаев С.В., Немировский В.Г. Социальный портрет молодого предпринимателя. Красноярск 1999. С. 42

ГЛАВА 2. СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ЖИЗНЕННЫЙ ПУТЬ КАК ОСНОВА ТИПОЛОГИИ МОЛОДЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

2.1. Социальный портрет молодого предпринимателя

Развитие частного предпринимательства в России связано со специфическими проблемами: обеспечением внешних условий (законодательная база, административная поддержка, финансовое обеспечение и др.) и субъективным фактором внутренней подготовленности россиян к такого рода деятельности (наличие воли, энергии, самостоятельного мышления, ответственности и др.), а также с устойчивым критическим или пессимистическим отношением гуманитарной элиты практически к любым социально-экономическим явлениям, что создает не самую благоприятную общественную атмосферу для каких-либо положительных сдвигов.

По данным социологического исследования проведенного в мае 1998 г. в городе Красноярске²⁹ среди 500 опрошенных большинство молодых предпринимателей открыли собственное дело за счет средств, заработанных самостоятельно или с помощью родных и знакомых. Среди тех, кто сам заработал капитал для открытия собственного дела, преобладают мужчины в возрасте 28-29 лет. Женщинам в возрасте 22-23 лет помогли родные и знакомые.

В пятерку главных трудностей, которые приходится преодолевать предпринимателям, попали высокие налоги (65%), недостаток собственных средств (34%), несовершенное законодательство (28%), экономическая ситуация в целом (27%), бюрократия (24%). Корреляционный анализ показал, что с ростом уровня образования респонденты чаще отмечают

²⁹ Гришаев С.В., Немировский В.Г. Социальный портрет молодого предпринимателя. Красноярск 1999.

коррупцию, рэкет и бюрократию, реже - недостаток собственных средств и производственных площадей. Ответы респондентов на вопрос о том, каким требованиям должна отвечать работа, распределились следующим образом: 80% опрошенных считают очень важным тот факт, что работа должна представлять возможность хорошо зарабатывать, 56% - быть свободным и независимым, 52% - способствовать накоплению капитала для расширения собственного дела, 52% - видеть результаты своей работы, 51% - жить спокойной и обеспеченной жизнью.

В ходе исследования предпринимательства в Нижегородской области в мае 1992 г. на основе 743 опрошенных учащихся 11-х классов 652 учащихся ПТУ, 486 учителей и 420 преподавателей и мастеров производственного обучения ПТУ, был определен следующий социальный портрет молодого предпринимателя – это преимущественно молодой элегантно одетый мужчина, реже девушка, так как им сложно выжить в мире бизнеса. Имеет собственное дело³⁰. Как правило, руководитель. Воспитанный и высокообразованный. Богатый. Справедливый, законопослушный, с широкими и разнообразными интересами. Отнюдь не прожигатель жизни, а великий труженик. Честный и, безусловно, полезный для общества. Так же отличительными качествами являются опыт организаторской работы, лидерские качества, энергичность и решимость.

Для подготовки современного описания социального портрета молодого предпринимателя мы проанализировали базу данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ (RLMS-HSE)³¹, в которой содержались вопросы о занятости россиян. Выборку сформировали волны с 2002 по 2014 год, с периодичностью в 3

³⁰ Балабанов С.С., Воронин Г.Л., Французова Л.Я. Имидж предпринимателя у педагогов и учащихся // Журнал Социс. 1993. №2 С.8-12.

³¹ <https://www.hse.ru/rlms> База данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ (RLMS-HSE)

года. На основе индивидуальных вопросников была осуществлена выборка по двум критериям: основное занятие в настоящее время³²; возраст³³.

Таким образом, была сформирована база из «молодых предпринимателей», по следующим социально-демографическим характеристикам был описан социальный портрет молодого предпринимателя:

- пол
- семейное положение
- тип населенного пункта(место проживания)
- законченное образование.

Перед тем, как описать социальный портрет молодого предпринимателя мы проанализировали количество молодых предпринимателей в общем составе предпринимателей. Оказалось, что количество респондентов занимающихся своим делом выросло. В 2002 году из 145 предпринимателей, всего 1 был в возрасте от 16-30 лет, а в 2014 году из 194 молодых предпринимателей было уже 30.

Таблица 1. Количество молодых предпринимателей 2002-2014 гг.

	2002	2005	2008	2011	2014
Всего предпринимателей	145	121	138	280	194
Молодые предприниматели	1	3	3	18	30

В результате анализа базы молодых предпринимателей, мы обнаружили, что подавляющую часть предпринимателей составляют мужчины. В 2002 и 2005 годах в числе предпринимателей вообще не было женщин, а в 2014 уже 40% предпринимателей были женского пола.

Таблица 2. Гендерное распределение молодых предпринимателей 2002-2014 гг. (в %)

Пол	2002	2005	2008	2011	2014
мужской	100,0	100,0	66,7	66,7	60,0
женский	0	0	33,3	33,3	40,0

³² На вопрос Ваше основное занятие в настоящее время дан ответ – предприниматель.

³³ Отобраны респонденты в возрасте от 16-30 лет.

Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
-------	-------	-------	-------	-------	-------

Чаще всего молодые предприниматели проживают в областных центрах. В 2002-2005 гг. молодыми предпринимателями были жители городов-миллионников, в 2008 году, появились молодые предприниматели из поселка городского типа, а 2011 и 2015 год были обогащены молодыми предпринимателями со всех населенных пунктов. В 2011 году в равных процентах из областного центра и города, в 2015 году эти же типы населенных пунктов, но с разницей в 3,4%

Таблица 3. Тип населенного пункта 2002-2014 гг. (в %)

	2002	2005	2008	2011	2014
областной центр	100,0	100,0	66,7	38,9	36,7
Город	0,0	0,0	0,0	38,9	33,3
ПГТ	0,0	0,0	33,3	5,6	13,3
Село	0,0	0,0	0,0	16,7	16,7
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

С 2002 по 2008 гг. молодым предпринимателем был человек никогда не состоящий в браке, только в 2011 ситуация изменилась, 50% респондентов состояли в браке и только 22% никогда не были в браке. В 2014 году в сравнении с 2011 годом количество респондентов состоящих в браке увеличилось на 10%, а тех, кто в браке никогда не состоял на 2,2%. Если сравнивать 2002 и 2014 год то, количество молодых предпринимателей не состоящий никогда в браке значительно уменьшилось, а именно на 80%.

Таблица 4. Семейное положение 2002-2014 гг. (в%)

	2002	2005	2008	2011	2014
Никогда в браке не состояли	100,0	100,0	100,0	22,2	20
Состоите в зарегистрированном браке	0,0	0,0	0,0	50,0	60

Живете вместе, но не зарегистрированы	0,0	0,0	0,0	27,8	16,7
Разведены и в браке не состоите	0,0	0,0	0,0	0,0	3,3
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Количество респондентов имеющих и не имеющих детей разделились примерно поровну. Молодых предпринимателей отметивших наличие детей (43,3%), оказалось, на 13,3 % меньше чем тех, у кого нет детей (56,7 %).

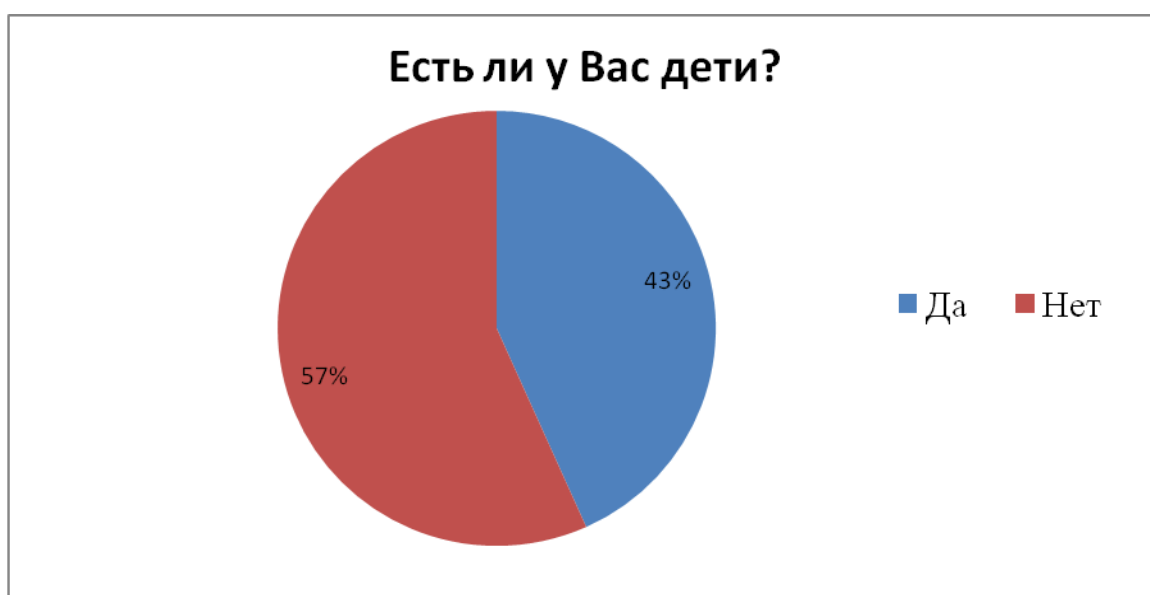


Рис.6. Наличие детей у молодых предпринимателей, 2014 г.

Молодой предприниматель в 2002 году был специалистом с законченным средним образованием (таблица 10). В 2005-2008 гг. уровень образования молодых предпринимателей был равным, незаконченное среднее, законченное среднее и законченное высшее образование по 33,3%. В 2011 году больше половины (55,6%) респондентов занимающихся собственным делом были с законченным высшим образованием, к 2014 году это количество уменьшилось на 18,9%. Зато 2011 год имел меньше молодых предпринимателей с законченным средним образованием (27,8%), чем в 2014 году (56,75).

Таблица 5. Образование молодых предпринимателей 2002-2014 гг. (в %)

	2002	2005	2008	2011	2014
Незаконченное среднее образование	0,0	33,3	33,3	16,6	6,6
Законченное среднее образование	100,0	33,3	33,3	27,8	56,7
Законченное высшее образование	0,0	33,3	33,3	55,6	36,7
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Основным занятием молодых предпринимателей является торговля и бытовое обслуживание на это указали 40 % респондентов (таблица 2), на втором месте с отрывом на 26,7% является строительная отрасль, затем легкая, пищевая промышленность 10%. Наименее интересными являются такие отрасли , как тяжелая промышленность, образование, наука, культура информационные технологии, СМИ, и органы безопасности. Вообще, молодых предпринимателей не интересуют гражданское машиностроение, строительство, сельское хозяйство, жилищно-коммунальные услуги, скорее это связано с тем, что не хватает еще жизненного опыта для реализации себя в данных отраслях.

Почти все респонденты нашли основное место работы не через родственников (6,7%), не через друзей или знакомых (3,3%), а сами создали предприятие либо собственное дело, таковых было 83,3%. Конечно, это очевидно, и объясняется тем, что предпринимательская деятельность это личное дело каждого, исключением, конечно может быть только предложение о партнерстве, но данный ответ не был предусмотрен.



Рис.7. Как нашли основную работу? 2014 г.

46,7% респондентов отметили, что их средний рабочий день длится от 7 до 9 часов. По 10-12 часов работает 23,3 % молодых предпринимателей, 15,4 % на работу уделяют по 3-6 часов и всего 1 % молодых предпринимателей своему бизнесу уделяют 17 часов.

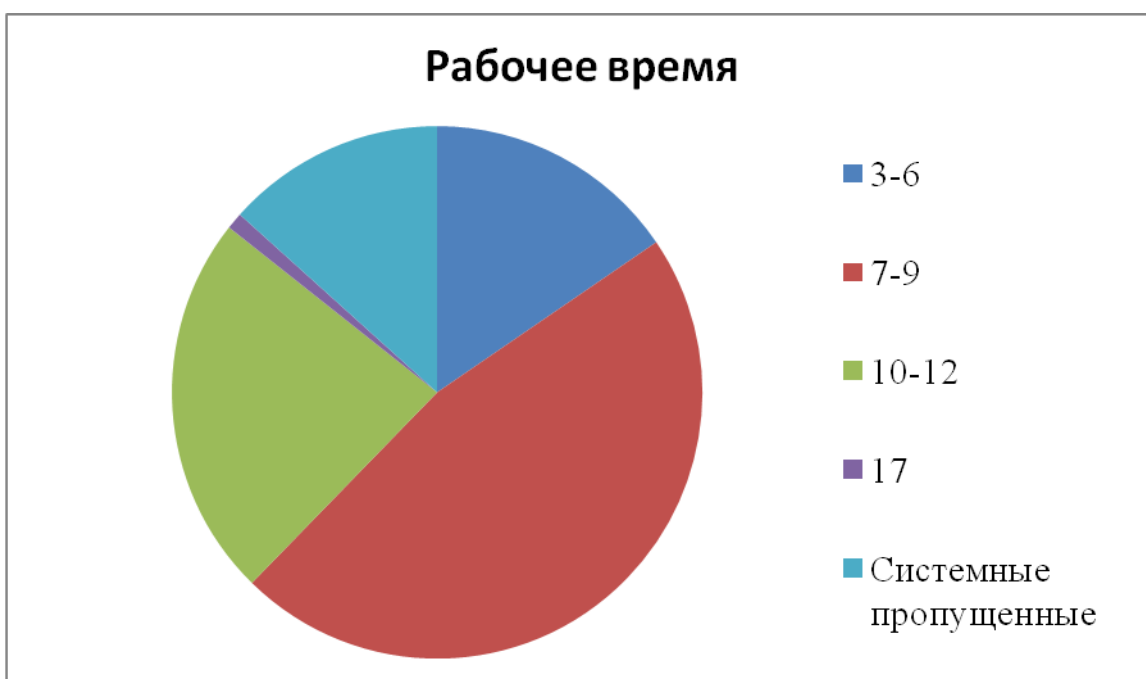


Рис 8. Продолжительность рабочего дня, в часах, 2014 г.

На удовлетворенность своей работы указывают 73,3% молодых предпринимателей, и всего 10% респондентов отметили не удовлетворенность своей трудовой деятельностью. Затруднившихся ответить респондентов было на 6,7% больше, чем тех, кто не удовлетворен своей работой.



Рис. 9. Удовлетворенность работой 2014 г.

Наибольшую удовлетворенность своей работой отмечают 9 молодых предпринимателей, у которых рабочий день продолжается от 7 до 9 часов, с такой же рабочей продолжительностью неудовлетворенность отметили всего 2 респондента. Наименьшую удовлетворенность своей работой отмечает респондент с семнадцатичасовым рабочим днем. 7 молодых предпринимателей, так же удовлетворены своей работой с рабочим днем продолжительностью 10-12 часов.

Таблица 6. Взаимосвязь между продолжительностью рабочего дня и удовлетворенностью работой 2014 г.

		удовлетворенность работой	
		Удовлетворен своей работой	Не удовлетворен своей работой
рабочий день	3-6	3	1
	7-9	9	2
	10-12	7	0
	17	1	0

Не смотря на то, что молодые предприниматели являются сами себе руководителями, 56,7 % респондентов, боятся потерять работу. И только 33,3 % не беспокоятся о потере рабочего места и бизнеса. Возможно, что связано это с тем, что бизнес молодого предпринимателя не дает столько уверенности, как например, бизнес опытного руководителя, и в связи с необразованностью молодежи, в сфере предпринимательства.



Рис. 10. Беспокойство молодых предпринимателей о потере работы 2014 г.

Проведя двухмерный анализ по базе РМЭЗ среди молодых предпринимателей, на основе социально-демографических характеристик, таких как место жительства и образование, тоже можно выявить некие типы молодых предпринимателей. Первый тип – это высокообразованный городской житель, второй тип - это необразованный житель села. Как и следовало предположить, первого типа молодых предпринимателей, окажется больше, чем второго типа. Связано это скорее с тем, что свою мечту о бизнесе легче реализовать в городе, и для этого нужно образование, пускай даже не в этой отрасли, ведь Высшие учебные заведения обеспечивают не только профессиональным образованием, но и общим, которое пригодится в любой сфере занятости.

Таблица 7. Социально-демографические характеристики молодых предпринимателей 2014 г.

		Образование		
		незаконченное среднее образование	законченное среднее образование	высшее образование
		Частоты	Частоты	Частоты
Место проживания	город	0	8	13
	село	1	4	4

Таким образом, молодым предпринимателем в 2014 году является мужчина, из областного центра, с законченным средним образованием, состоящий в зарегистрированном браке, не имеющий детей. Сам создавший предприятие, работающий по 7-9 часов, и в достаточной мере удовлетворенный своей работой. Предполагаемая в программе исследования одна из гипотез о том, что социальный портрет молодого предпринимателя не изменился за последние 14 лет, частично подтвердилась. За исключением

образования, молодой предприниматель оказался не с высшим образованием, а с законченным средним образованием.

Гипотеза о социальном портрете молодого предпринимателя, в которой говорится о том, что это высокообразованный городской мужчина, и состоящий в браке, подтвердилась.

2.2. Жизненный путь молодых предпринимателей

Целью качественного исследования на тему «Типы молодых предпринимателей» является определения типов молодых предпринимателей, задачей являлось изучить жизненный путь молодых предпринимателей, описав обстоятельства, которые приводят к предпринимательской деятельности. Информантами стали четверо молодых людей города Екатеринбурга в возрасте 22-24 лет. Информантки девушки встречались реже, и не могли дать интервью в связи с отсутствием времени. Молодые предприниматели имеют свое дело в области торговли и обслуживания. У двоих молодых людей магазины, цветочный и кальянный, у двух других автосервис и кальянная. Предпринимательской деятельностью молодые люди занимаются 2-3 года. Типы молодых предпринимателей определяется на основе жизненного пути (интервью).

Мнения молодых предпринимателей о типичности каждого предпринимателя и каждого отдельного бизнеса разделились. Одни считают, что это *«единичный случай каждого предпринимателя»* (№4). Другие рассуждают о том, что каждый бизнес и история предпринимателя, это что-то обычное и совсем не имеет уникальности *«Ну скорее всего ничего уникального нет, много с кем своего возраста разговаривал кто тоже начинает чем-то заниматься то в принципе у всех так»* (№3).

Анализируя данные полученные в ходе интервью можно сказать о том, что жизненный путь молодых предпринимателей начинается с мечты, так почти во всех интервью информанты говорят о том, что это мечта *«Да конечно мечтал, да хотел иметь свое дело»* (№1), *«Да, с детства мечтал»* (№3), *«Всю жизнь»* (№4). Только у одного мечты были о другом *«Нет, я не думал об этом, я учился в лесотехническом университете на строительство дорог и аэродромов»* (№2).

«Человеку нужно 72 часа чтобы реализовать свою идею, иначе потом он уже начинает сомневаться, перегорать» (№4), возможно с этим и связано то, что переломный момент у предпринимателей наступает абсолютно случайно, «Я утром проснулся и пошел делать» (№3), «предложил другу сказал надо заказывать давай вложим по две тысячи рублей попробуем и все заказали и пошло поехало» (№1). У одного предпринимателя это было вынужденным поступком «В связи с тем, что нужен большой стаж работы чтобы зарабатывать много денег, о чем я не думал еще когда поступал в университет, поэтому я решил стать предпринимателем» (№2).

Типичный рабочий день молодых предпринимателей, которые в бизнесе около одного года проходит примерно одинаково, они руководят и помогают своим наёмным работникам *«приезжаю опять в магазин какие то вопросы бывает решаем, бывает на доставку съезжу, помогаю продавцам» (№1), «езжу на доставку цветов, сам пока этим занимаюсь у меня только один продавец , иногда самому приходится работать» (№2).* Один из респондентов называет свою команду семьей, и это связано с тем, что он работает не начальником а обычным рабочим, наравне с остальными, объясняя это тем, что все трудятся на общее благо *«у нас получается одна большая семья. ... делать так что бы развивалось заведение» (№4).* Респондент, который в бизнесе третий год, уже отошел от помощи своим сотрудникам в типичном рабочем дне, и теперь , только руководит *«идешь на работу ... ругаешь своих подчиненных , проверяешь что бы все было. Все правильно, грамотно, четко»,* но он так же говорит о том, что *«но к такому не сразу приходишь , это если только начал то есть первые месяц два ты будешь на работе сутками» (№3).* Только один из всех респондентов совмещает официальную работу в офисе с предпринимательством, что является интересным, ведь только у этого молодого предпринимателя ИП оформлено не официально.

Специальными курсами для предпринимателей, воспользовались двое предпринимателей, но только одному они помогли, что-то подсказали *«В какой то степени да, правильно расставить приоритеты , правильно вести бизнес, так как я понятия не имел как это, а самоучкой быть не хотелось»* (№2), второй респондент прошел тренинг , но ничего нового для себя не узнал *« Ну я на тренинги ходил , на предпринимательские , но там мало что важного говорят»* (№3) и считает, что проводят эти курсы не профессионалы а «Шарлатаны», как он сам выразился. Кто-то считает, что если нет интереса и должного желания, то курсы не помогут, *«но мы этим не занимались, все сделали сами»* (№1), кто-то большой интерес уделяют предшественникам в этом деле *«лучше учиться опыта у старших людей, в возрасте, которые занимаются этим же направлением»* (№4).

С программами развития молодежного предпринимательства ситуация складывается примерно одинаково как и с курсами для предпринимателей так же оценивают не эффективно *«начинают говорить, что это не правда, это не получится , это бред, за такие деньги не открыть , это все тяжело, большая конкуренция»* (№4), кому-то не нужны так как *«с начальным капиталом, помогли родители»* (№2), или вложили свои деньги *«по две тысячи рублей попробуем и все, заказали и пошло поехало»* (№1). Респондент, который считает что курсы для предпринимателей проводят «шарлатаны», так же не уверен и в программах развития с считает, что *« ... единственная наверно у нас программа плохо работает именно у нас в России, это чаще всего ерунда»* (№3).

Отношения с родными у молодых предпринимателей в основном не меняются, только отмечают, что меньше времени стали проводить дома и больше на работе, из-за этого обиды в их адрес. Только у одного в связи с этим, испортились отношения *«девушки теперь нет. Половина родственников не общается, друзей тоже нет»* (№4). Как считает сам респондент, общение с друзьями и девушкой, испортились из-за отсутствия времени, а с родственниками из-за наличия у них старого мышления *«у*

кого-то с СССР осталось, что ты вкладываешь деньги, нервы, но ничего от этого не получаешь» (№4).

Полученное ранее образование никак не влияет на отрасль бизнеса. Все молодые предприниматели, отмечают, что отрасль была выбрана по интересам и потому что это необходимо людям или нравится им этим заниматься. *«душа лежит нравится это дело как увлечение» (№1), «в свое время продавал тюльпаны к 8 марта, и понял что это нужно людям» (№2), «интересно с детства было заниматься машинами, ну и вот пришел к тому, что пришла пора открывать свой автосервис» (№3), «заметил тенденцию, что людям это нравится и развивается в регионе хорошо» (№4).*

Главные трудности, которые отмечают молодые предприниматели, разделились на два блока. Первым является поиски помещения и поставщиков *«проблемы с поиском поставщиков, с поиском места» (№2), «с собственниками, помещениями, с сотрудниками, с поставщиками, с клиентами» (№4).*

Второй блок трудностей это реклама. Только в одном случае это запрет рекламы табачной продукции в СМИ *«рекламе сложности это то что нельзя никуда не в СМИ сделать ни в интернете нормальную рекламу потому что все запрещено законом курительные и табачные принадлежности» (№1), в другом случае, незнание где реклама эффективна, а где нет, «ты не знаешь какая реклама плохая , пытаешься везде засунуть какую-то свою рекламу и так далее» (№3).*

Таким образом, в результате анализа жизненного пути молодых предпринимателей, можно произвести классификацию на основе интервью по двум факторам: индивидуальные характеристики и социальные факторы. Из которых получились уже сами типы молодых предпринимателей: предприниматель «истинный», жизненный путь которого основывается на индивидуальных характеристиках, таких как желание заработать или мечты детства.

И предприниматель «вынужденный», в данном случае важную роль играет образование либо наличие специального, либо невостребованность другой полученной профессии на рынке труда.

По результатам интервью истинных предпринимателей оказалось больше чем вынужденных, связано это скорее с тем, что мечты намного сильнее образования, так как даже выучившись на другую специальность, рано или поздно люди могут стать предпринимателями. Вынужденными предпринимателями становятся скорее те, кто уверен в себе, так как вместо своей невостребованной специальности и дороги в предпринимательство можно выбрать другую специальность.

Для определения типов молодых предпринимателей, использовалось несколько классификаций: типология на основе жизненного пути и на основе социально-демографических характеристик.



Рис. 11. Типология молодых предпринимателей №1

В данной типологии, все очевидно, ключевыми факторами являются образование и место жительства.

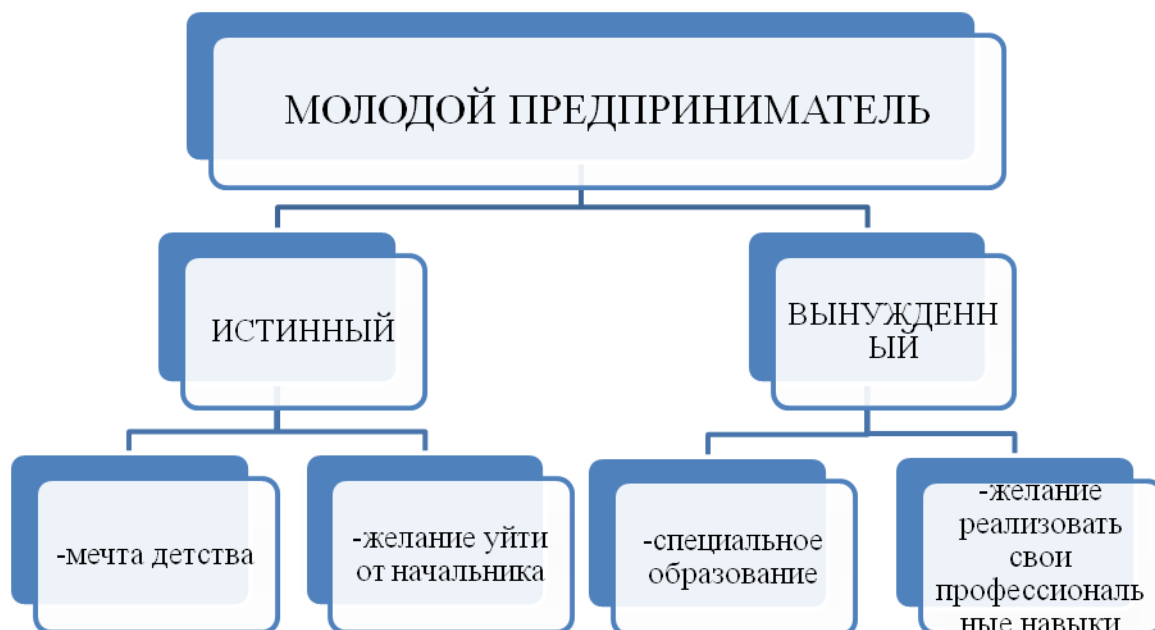


Рис. 12. Типология молодых предпринимателей №2

Другая теория основывается на жизненной истории молодого предпринимателя. Предприниматель «истинный», определяется желанием иметь свое дело, которое появилось в детстве и в настоящее время это уже не просто мечта, а существующая реальность. «Вынужденный» предприниматель, это молодой человек, который стал заниматься бизнесом в результате безвыходной ситуации.

Таким образом, можно сделать следующие выводы по социальному портрету и типам молодых предпринимателей :

1. Социальный портрет молодого предпринимателя представляет мужчину, из областного центра, с законченным средним образованием, состоящий в зарегистрированном браке, не имеющий детей. Сам создавший предприятие, работающий по 7-9 часов, и в достаточной мере удовлетворенный своей работой.

2. Проанализировав социальный портрет молодого предпринимателя за последние 14 лет, можно сказать о том, что социальный портрет не изменился. Исключением является то, что молодой

предприниматель, специалист чаще не обладатель высшего образования, а с законченным средним образованием.

3. Определена одна из типологий молодых предпринимателей на основе их жизненного пути. Первый тип предприниматель «истинный», второй- предприниматель «вынужденный». Первый тип предпринимателя, отличается от второго тем, что он стал предпринимателем в следствии того, что в детстве он мечтал стать предпринимателем, а предприниматель «вынужденный», занялся предпринимательской деятельностью в следствии не востребованности полученного образования.

4. Определена типология молодых предпринимателей по социально-демографическим характеристикам. В данной классификации определилось два типа молодых предпринимателя. Высокообразованный мужчина, городской житель и невысокообразованный сельский предприниматель.

5. Программы развития поддержки молодых предприниматель, не пользуются популярностью, среди молодых людей, которые хотят заняться своим делом. Так же считают их не эффективными.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Молодежное предпринимательство признано одним из приоритетных направлений государственной молодежной политики и государственной политики в области поддержки малого и среднего предпринимательства. Все это также актуализирует необходимость социологического осмысления опыта развития молодежного предпринимательства в России и его поддержки со стороны государственных и муниципальных органов власти.

Современное молодежное предпринимательство является в большей степени детищем дикого рынка, нежели цивилизованных рыночных отношений, поэтому отягощено ценностями криминализованной среды.

Все мероприятия, которые необходимо осуществлять для развития предпринимательства в регионах, распространяются в целом на всех начинающих предпринимателей. На вопрос о существующих мерах поддержки и их необходимости непосредственно молодежного бизнеса, мнения экспертов разделились. Каждый регион решает этот вопрос по-своему. Часть регионов не выделяют отдельных мер поддержки молодежного предпринимательства, ссылаясь на отсутствие такой необходимости в связи с равнозначностью подхода ко всем начинающим предпринимателям вне зависимости от возраста. Поэтому поддержка молодежного предпринимательства осуществляется в рамках существующих областных целевых и государственных программ, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства. В других регионах действуют программы поддержки молодежного предпринимательства, как федерального уровня, так и собственные инициативы.

Социальный портрет молодого предпринимателя в 2014 году можно представить как преимущественно это мужчина из областного центра с законченным средним образованием, состоящий в зарегистрированном браке.

Жизненный путь молодых предпринимателей складывается в зависимости от того, мечтали ли они с детства об этом или нет. На основе этого и образовалась одна из типологий, предприниматели разделились на два типа: предприниматель «истинный», и «вынужденный». Так же образовалась типология по социально-демографическим характеристикам, высокообразованный городской житель, и необразованный житель села.

В ходе исследования я связывалась с двумя девушками, которые отказались давать интервью, объясняя это тем, что у них нет времени, молодые люди на контакт шли лучше, но с некоторыми тоже не получалось встретиться из-за отсутствия времени.

Своим достижением в ходе написания ВКР и проведения эмпирической части могу отметить самостоятельность проведения интервью. Смогла достичь поставленную цель, в начале исследования. Научилась лучше взаимодействовать с респондентами, улучшила навык кодировки интервью.

Данная работа может послужить дополнительным материалом для изучения курса по экономической социологии или социологии предпринимательства. Текст ВКР может быть интересен молодым предпринимателям, которые собираются заняться открытием своего дела, для представителей программ развития поддержки молодым предпринимателям. И для всех, кто интересуется предпринимательством, так как молодежное предпринимательство отражается во многих отраслях экономики, что не маловажно для России в современном обществе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ахкамутдинова А.С., Фардзинова З.А. Поддержка и развитие молодежного предпринимательства в России. // Студенческая наука XXI века. №2. 2015. С. 281-284.
2. Балабанов С.С., Воронин Г.Л., Французова Л.Я. Имидж предпринимателя у педагогов и учащихся // Журнал Социс. 1993. №2 С.8-12.
3. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. Ин-т экономики. М., 1994. - 313 с.
4. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма/ Прогресс. М., 1905. – 328 с.
5. Владимирова С.В. Современные тенденции в формировании системы регулирования малого предпринимательства: дис. канд-та эконом. наук. Тамбов, 2008. - 175 с.
6. Власов Г.Ю. Развитие молодежного предпринимательства на современном этапе // Российское предпринимательство. 2011. № 10. С. 11-16.
7. Горфинкель В.Я. Предпринимательство: Учебник для вузов. М., 2008. - 581 с.
8. Горшкова Е.Г., Костюкова Т.А. Исследование некоторых характеристик современного молодежного предпринимательства // Научные исследования: от теории к практике. №2. 2015. С. 306-308
9. Гражданский кодекс РФ. URL: <http://grazkodeks.ru/>
10. Гришаев С.В., Немировский В.Г. Социальный портрет молодого предпринимателя // Социологические исследования. 1999. № 5. С. 40-43.
11. Груздев Ю.В. к проблеме государственной поддержки молодежного предпринимательства // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. №18. 2015. С. 63-67.

12. Дряхлов Н.И. Давыденко В.А. Предпринимательство как объект и субъект управления. // Социс 1996. №6. С.120-125.
13. Ефремова Г.М., Глебова Н.М., Ермакова Н.С. Проблемы развития молодежного предпринимательства: мнение студентов // Инновационное образование и экономика. № 10. 2012. С.4-9.
14. Жидикова А. О., Сентищева Е. Н. Направления совершенствования молодежного предпринимательства: региональный аспект // Современные наукоемкие технологии 2014. №7. С. 89-31.
15. Зомбарт В. Буржуа: этюды по истории развития современной экономической человека / Пер. с нем./ Ин-т социологии. 1911. – 443 с.
16. Иванов Г.Г., Орлов С.Л., Баженов Ю.К. Молодежное предпринимательство: современные реалии и взгляд в будущее. // Вестник экономики, права и социологии. 2014. №4. С.54-67
17. Кашпур В.В. Предпринимательство как жизненная перспектива современной молодёжи. // Вестн. Том.гос. ун–та. Философия. Социология. Политология. 2009. №1. – С. 53–68.
18. Киперман Г.Я., Сурганов Б.С. Популярный экономический словарь / М.. 1993. -524 с.
19. Кравченко А.И. Социология Макса Вебера: труд и экономика /М. 1997. – 280 с.
20. Кравченко А.И. Социология: Словарь М., 1997. - 435 с.
21. Кравченко А.И. Три капитализма в России // Социс.1999. №7. С. 16-25.
22. Кропина Е.А. Оценка содержания муниципальных программ содействия молодежному предпринимательству (на примере г.Владивостока) // European science. №3. 2015. С. 94-96.
23. Ларченко А.В. Молодежное предпринимательство как предмет социального управления: региональный аспект// Власть и управление на Востоке России. №3. 2015. С.92-98.
24. Майоров А.С. Создание условий для развития малого бизнеса // Вестник экономики, права и социологии. 2011. № 1. С. 50-52.

25. Малюков А. С., Апанасенко О. Н. Молодежное предпринимательство и проблемы формирования мотивации студентов к предпринимательской деятельности. // Сборник докладов I Международного заочного конкурса научно-исследовательских работ, Казань 2015. С. 7-11.
26. Олейников Д. Малый и средний бизнес России: от торговли к инновациям // *Busines Woman*. 2007. №25. –С.30-36.
27. Официальный портал системы поддержки малого предпринимательства <http://mbm.allmedia.ru/stuff.asp?ID=731>
28. Петрищев В.И. Инновационная среда и молодежное предпринимательство: проблемы и перспективы развития // Научно-методический электронный журнал Концепт. №13. 2014. С. 766-770
29. Петросян С.Г. Направления и формы государственной поддержки молодежного предпринимательства // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 12 - 10 с.
30. Позняков В.П., Филинкова Е.Б. Предпринимательство как ценность и ценности предпринимателей // Россия в глобализирующемся мире: мировоззренческие и социокультурные аспекты. 2007. С. 513-528.
31. Программа «Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность». Федеральное агентство по делам молодежи. – 2011
32. Программа Федерального агентства по делам молодежи «Ты – предприниматель». 2010.
33. Пророков А.Н. Российское предпринимательство: молодежь, инновации, малый бизнес // Научные труды Вольного экономического общества России. 2011. С. 266-276.
34. Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге на 2015-2020 годы. <https://crppr.gov.spb.ru/>
35. Романцова Д.В., Денисевич Е.И. Проблемы развития молодежного предпринимательства // Молодой ученый. № 8. 2015. С. 614-618.
36. Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ (RLMS-HSE) <https://www.hse.ru/rlms>

37. Староверов В.В. Социальные противоречия становления молодежного предпринимательства в России: дис. канд.соц.наук. М., 2003. -137 с.
38. Староверов В.В. Становление и функционирование российского молодежного предпринимательства // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2004. № 2. С. 1-12.
39. Столяренко Л.Д. Психология. 3-е изд., Ростов н/Д: 2000. 672 с.
40. Трусова Л.А. Особенности использования методологии компетенций при оценке деятельности молодых предпринимателей // Среднее профессиональное образование. 2011. № 5. С.1-4.
41. Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
42. Чепуренко А.Ю. и Яковлев А.А. Теория предпринимательства: важность контекста. Российский журнал менеджмента. 2013. № 2. С. 51-60.
43. Чепуренко А.Ю. Малое предпринимательство в социальном контексте // М.: Наука, 2004. – 475 с.
44. Чепуренко А.Ю. Что такое предпринимательство и какая политика в отношении предпринимательства нужна России? // Журнал Новой экономической ассоциации №2 (14). 2012. С. 102–124
45. Червяков В., Чередниченко В.А., Шапиро В.Д. Россияне о предпринимателях и предпринимательстве// Социс 1992. № 10. С. 1-9.
46. Шварц А. Социальная стратификация современного российского общества //Российский экономический журнал. 2008. №5. С. 17-35.
47. Шкаратан М.О. Феномен предпринимателя: интерпретация // Становление нового российского предпринимательства. / Под ред. В.В. Радаева. М.: Институт экономики РАН. 1994. С.199-247.
48. Шумпетер Й. Теория Экономического развития / Пер. с нем. «Прогресс». М. 1982.- 355 с.
49. Яницкий О.Н. Социология риска: ключевые идеи / М., 2003. -35 с.

50. Ясина Е.Г.,Чепуренко А.Ю., Буева В.В., Шестоперова О.М.Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее. / М.: Новое изд-во, 2004. – 268 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1.

Социально-демографические характеристики молодых предпринимателей. Анализ базы данных РМЭЗ. 2002-2014 гг.

23 волна 2014 год

ЗАКОНЧЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ (ГРУППА)

	Частота	Процент	Вал идный процент	Кум улятивный процент
незаконч среднее образование (7 - 8 кл)	1	3,3	3,3	3,3
незаконч среднее образование (7 - 8 кл) + что-то еще	1	3,3	3,3	6,7
законч среднее образование	11	36,7	36,7	43,3
законч среднее специальное образование	6	20,0	20,0	63,3
законч высшее образование и выше	1	3,3	36,7	100,0
Итого	30	100,0	100,0	

ТИП НАСЕЛЕННОГО ПУНКТА

	Частота	Процент	Вали дный процент	Куму лятивный процент
областная районная центральная	11	36,7	36,7	36,7
город	10	33,3	33,3	70,0
ПГТ	4	13,3	13,3	83,3
село	5	16,7	16,7	100,0
Итого	30	100,0	100,0	

00,0

Пол респондента

		Частота	Процент	Валidный процент	Кумулятивный процент
алидные	МУЖСКОЙ	18	60,0	60,0	60,0
	ЖЕНСКИЙ	12	40,0	40,0	100,0
	Итого	30	100,0	100,0	
		0		0	

СЕМЕЙНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ - 23 ВОЛНА

		Частота	Процент	Валidный процент	Кумулятивный процент
алидные	Никогда в браке не состояли	6	20,0	20,0	20,0
	Состоите в зарегистрированном браке	18	60,0	60,0	80,0
	Живете вместе, но не зарегистрированы	5	16,7	16,7	96,7
	Разведены и в браке не состоите	1	3,3	3,3	100,0
	Итого	30	100,0	100,0	

20 волна 2011 год**Пол респондента**

		Частота	Процент	Валidный процент	Кумулятивный процент
алидные	МУЖСКОЙ	20	66,7	66,7	66,7
	ЖЕНСКИЙ	12	33,3	33,3	100,0
	Итого	32	100,0	100,0	

ЗАКОНЧЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ (ГРУППА)

		Ч	Г	Вал	Кумуля
		астота	роцент	лидный	ивный процент
				процент	
алидн ые	незаконч среднее образование (7 - 8 кл) + что-то еще	3	1 6,7	16 ,7	16,7
	законч среднее образование	4	2 2,2	22 ,2	38,9
	законч среднее специальное образование	1	5 ,6	5, 6	44,4
	законч высшее образование и выше	1 0	5 5,6	55 ,6	100,0
	Итого	1 8	1 100,0	10 0,0	

СЕМЕЙНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ - 20 ВОЛНА

		Ч	Г	Вал	Кумуля
		астота	роцент	лидный	ивный процент
				процент	
алидн ые	Никогда в браке не состояли	4	2 2,2	22 ,2	22,2
	Состоите в зарегистрированном браке	9	5 0,0	50 ,0	72,2
	Живете вместе, но не зарегистрированы	5	2 7,8	27 ,8	100,0
	Итого	1 8	1 100,0	10 0,0	

ТИП НАСЕЛЕННОГО ПУНКТА

		Ч	Г	Вал	Кумуля
		астота	роцент	лидный	тивный
				процент	процент
алидн ые	областной центр	7	3 8,9	38,9	38,9
	город	7	3 8,9	38,9	77,8
	ПГТ	1	5 ,6	5,6	83,3
	село	3	1 6,7	16,7	100,0

Итого	18	100,0	100,0
-------	----	-------	-------

2008 год 17 волна

ТИП НАСЕЛЕННОГО ПУНКТА

	Частота	Процент	Вал идный процент	Кум улятивный процент
В 'Областной алидные центр'	2	6,7	66,7	66,7
'ПГТ'	1	3,3	33,3	100,0
Итого	3	100,0	100,0	

Пол респондента

	Частота	Процент	Вал идный процент	Кум улятивный процент
В 'Му алидные жской'	2	66,7	66,7	66,7
'Женский'	1	33,3	33,3	100,0
Итого	3	100,0	100,0	

СЕМЕЙНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ - 17 ВОЛНА

	Частота	Процент	Вал идный процент	Кум улятивный процент
В 'Никогда в браке не алидные состояли'	3	100,0	100,0	100,0

ЗАКОНЧЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ (ГРУППА)

	Частота	Процент	Вал идный процент	Кум улятивный процент
В 'Незаконченное алидные среднее обр. \7-8 классов \ плюс что-то еще'	1	33,3	33,3	33,3
'Законченное среднее специальное образование'	1	33,3	33,3	66,7
'Законченное высшее'	1	33,3	33,3	100,0

образование и выше'		3,3		0
Итого	3	00,0	100,0	

2005 год 14 волна

ТИП НАСЕЛЕННОГО ПУНКТА

	Ч	Г	Вал	Кум
	астота	роцент	идный	улятивный
			процент	процент
В 'Областной	1	1	100,	100,
алидные центр'		00,0	0	0

СЕМЕЙНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ - 14 ВОЛНА

	Ч	Г	Вал	Кум
	астота	роцент	идный	улятивный
			процент	процент
В 'Никогда в браке	1	1	100,	100,
алидные не состояли'		00,0	0	0

ЗАКОНЧЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ (ГРУППА)

	Ч	Г	Вал	Кум
	астота	роцент	идный	улятивный
			процент	процент
В 'Законченное	1	1	100,	100,
алидные среднее специальное образование'		00,0	0	0

Пол респондента

	Ч	Г	Вал	Кум
	астота	роцент	идный	улятивный
			процент	процент
В 'Му	1	1	100,	100,
алидные жской'		00,0	0	0

2002 год 11 волна

ТИП НАСЕЛЕННОГО ПУНКТА

	Ч	Г	Вал	Кумул
	астота	роцент	идный	улятивный

				процент	процент
Валидные	‘Областной центр’	1	100,0	100,0	100,0

ЗАКОНЧЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ (ГРУППА) - 11 ВОЛНА

		Частота	Процент	Валидный процент	Кумулятивный процент
Валидные	‘Законченное среднее образование’	1	100,0	100,0	100,0

СЕМЕЙНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ - 11 ВОЛНА

		Частота	Процент	Валидный процент	Кумулятивный процент
Валидные	‘Никогда в браке не состояли’	1	100,0	100,0	100,0

Пол респондента

		Частота	Процент	Валидный процент	Кумулятивный процент
Валидные	‘Мужской’	10	100,0	100,0	100,0

Общее число лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью:

	2002	2005	2008	2011	2014
Всего предпринимателей	145	121	138	180	194
Молодые предприниматели	1	3	3	18	30

Список информантов

Номер интервью	Характеристики информанта
<p>Интервью №1.</p>	<p>Имя: Вячеслав Пол: мужской Возраст: 24 года Город: Екатеринбург Бизнес: кальянный магазин, дегустационная комната.</p>
<p>Интервью №2.</p>	<p>Имя: Иван Пол: мужской Возраст : 24 Город: Екатеринбург Бизнес: цветочный магазин</p>
<p>Интервью №3.</p>	<p>Имя: Максим Пол: мужской Возраст: 22 года Город: Екатеринбург Бизнес: автосервис</p>
<p>Интервью №4.</p>	<p>Имя: Павел Пол: мужской Возраст: 22 года Город: Екатеринбург Бизнес: кальянная</p>

СТЕНОГРАММЫ ИНТЕРВЬЮ

Интервью №1.

Расскажите пожалуйста о своем деле

Наше дело это кальянный магазин эээ плюсом еще дигустационная комната где можно покурить кальян мы продаем табаки различных марок, разных стран производителей, которые очень редкие на рынке вот. Также у нас есть кальяны, доставка кальянов то есть можно на любое мероприятие заказать у нас кальян

Оно у Вас оформлено официально?

Честно? Нет

А почему?

Ну потому что эээ незнаю не пришли к этому, хотели конечно все оформить но пока я считаю не выгодно платить налоги

То есть только из-за налогов?

Ну наверное да, то есть еще не так много зарабатываем чтобы можно было позволить платить государству

А вы когда-нибудь раньше мечтали стали предпринимателем?

Да конечно мечтал, да хотел иметь свое дело

А каким Вы себя представляли предпринимателем?

Предпринимателем? Да я даже не знаю, просто что бы было какое то свое дело, не думал конкретно ни о чем

То есть конкретного какого-то у Вас дела не было?

Зубным врачом хотел быть, свою клинику хотел открыть

Но стали предпринимателем?

Да

Когда наступил «переломный момент» именно в этой отрасли что решили стать все таки предпринимателем?

Ну как то в одно время заказали просто случайно даже незнаю как увидели, подумали, что это будет круто и заказали электронные кальяны с китайского сайта вот, а в это время как раз начался на них пик. Мы были одними из первых в городе вот и очень хорошо начали зарабатывать на них. Большие заказы пошли вот, и все пошло поехало потом решили добавить кое-что, это классические кальяны поняли, что это большие деньги ну не большие(смеется), но хорошие деньги что это людям нужно вот ии открыли небольшой интернет-магазин , сначала дома все было, доставки возили, потом когда выросли открыли эээ сняли помещение открыли небольшой магазинчик , наняли продавцов сначала конечно сами продавали все там вот, потом ребята стали у нас работать и сейчас, какое-то время спустя сняли еще больше помещение там поставили витрин побольше ассортимент увеличили, открыли дегустационную комнату где можно придти попробовать как раз наши вот кальяны табаки, то что мы продаем ну и все тому подобное.

То есть сам переломный момент наступил случайно?

Да, просто в один прекрасный момент сели днем на скамейке сидели, я предложил другу сказал надо заказывать давай вложим по две тысячи рублей попробуем и все заказали и пошло поехало.

Чем вы занимались до того, как стали предпринимателем? Где учились, чем увлекались?

Учился в Уральском политехническом колледже на программиста вот. До этого много где работал и вагоны разгружал и стадионы строил ну в плане поле менял стройки заборы строил, много че делал и в магазине продавцом работал. Сейчас тоже кстати работаю системным администратором в типографии

Почему Вы не работаете только программистом?

Ну во-первых доход очень маленький только от программиста а здесь ну душа лежит нравится это дело как увлечение товарищ больше занимается этими , а я кА бы контролирую, проверяю вот. Как бы сказать акционер главный

А почему именно эта отрасль Вас заинтересовала?

Ну потому что самим нравится кальяны ну и незнаю как то уже изначально её всю «пронюхали» так сказать прошли все изведали, теперь знаем что и как ну неплохо в общем знакомы с ней, поэтому развились в этой отрасли поэтому она и наверно в первую очередь и пошла она

Можете подробно рассказать о своем типичном рабочем дне?

Встаю к 9 часам на работу

Уже сюда ?

Нет, на свою работу где работаю программистом вот приезжаю если какие то есть дела, допустим нужно съездить в транспортную компанию забрать груз касательно кальянного магазина то еду забираю в транспортную компанию во время обеда привожу это все в магазин как раз это часа 2- 3 магазин открывается разгружаем, еду на работу, работаю до 6 часов потом приезжаю опять в магазин курю кальян какие то вопросы бывает решаем, бывает на доставку съезжу, помогаю продавцам ну и так по мелочи до 11 часов бывает раньше уезжаю домой, ребята работают сами.

Что Вы можете сказать о конкуренции в Своем бизнесе?

Да дохера конкуренции , плохо все очень с конкуренцией кругом одни конкуренты магазины открываются открываются надоели ужене знаю что делать.

Есть ли какое-то специальное образование или пройдены курсы по предпринимательству?

Нет

А почему?

Ну незнаю, жалко время. Сам самоучка сам учился все что надо читал в интернете все есть, если надо то читал. Незнаю, не считаю нужным это

А как Вы считаете эффективность будет больше от курсов или в интернете?

Да мне кажется все зависит от того как ты этого хочешь. Если ты этого не хочешь если тебе это не как это сказать не дано если тебя это не интересует то на какие бы ты курсы не ходил то ничего бы добился, а если тебе это интересно то это можно и самому все можно узнать вычитать научиться то есть все завит от того насколько ты сам этого хочешь.

Принимали ли вы участие в каких-либо программах развития молодежного предпринимательства?

Нет, тоже. Даже не пытались как то обошли это.есть друзья которые эти занимаются ну как бы пробовали, даже получали какие то гранты, там еще че то , но мы этим не занимались все сделали сами

С какими трудностями Вы сталкивались на начальном этапе при реализации своих проектов?

Нехватка финансов.эээ что еще у нас такое было даже не помню честно какие были сложности ну проверки какие-то потому что мы все равно не официально это все делаем поэтому приходили проверяли. Ну во-вторых конечно же в рекламе сложности это то что нельзя никуда не в СМИ сделать ни в интернете нормальную рекламу потому что все запрещено законом курительные и табачные принадлежности .

А сейчас с какими сталкиваетесь проблемами? Добавилось может что-то или наоборот

Да финансовые

Прибавились в смысле?

В смысле убавились финансы денег не хватает ни на что кредит пришлось взять чтобы комнату открыть вот , сейчас кредит платим

Скажите а повлияла ли предпринимательская деятельность на Вашу повседневную жизнь? Отношение с родителями друзьями девушкой

Да, девушку не вижу почти , обижается на меня что я домой не приезжаю вовремя. Все в магазин езжу

То есть стали меньше уделять времени?

Да, конечно ну и тратить больше стали, есть и плюсы и минусы

Скажите, а вот Вы считаете Ваша история дела, назовем это так похожа на какие то другие или она уникальна?

Ну незнаю даже, может быть это не уникальность но я считаю что это большая редкость наверно то что вот люди без всяких вложений то есть с минимума можно сказать с двух тысяч рублей добиваются таких вот результатов. То есть это большая редкость, может быть это не уникально но редкое явление. Обычно берут кредиты большие на старте еще что-то сразу все так по сильному, а у нас была такая ступень то есть мы шли как по лесенке поднимались одна за одной и как я думаю, будем все дальше идти

А вот среди Ваших друзей или родственников есть еще предприниматели?

Да ,есть друзья в строительстве, у брата есть автосервис

А вот как Вы считаете, есть ли сходства, какие- то или различия с ними в плане ведения дела скажем так проблемы какие-то ?

Различия наверное, полные все, то что сферы абсолютно разные в плане ведение ну незнаю. Сходство одно- это конкуренция. Для друзей то что они делают то мы с ними конкурируем. Сходства то что нелегально это может быть да сходство в нелегальности, никто не хочет платить государству

Интервью №2.

Расскажите пожалуйста о своем деле

Цветочный магазин, эээ оформление букетов из живых цветов и игрушек, продажа комнатных цветов, открыток, живые цветы в коробочке, что сейчас очень популярно, и доставка цветов

Оно у Вас оформлено официально?

Нет

А почему:

потому что , я только недавно открылся пока работаю сам на себя еще нет столько клиентов, чтобы зарабатывать столько денег и оформлять ИП

Получается оформлять ИП дорого?

В связи с тем, что нужно платить налоги ииии платить за аренду то да, дорого

А вы когда-нибудь раньше мечтали стали предпринимателем?

Нет, я не думал об этом, я учился в лесотехническом университете на строительство дорог и аэродромов.

Когда наступил «переломный момент»?

В связи с тем, что нужен большой стаж работы чтобы зарабатывать много денег, о чем я не думал еще когда поступал в университет, поэтому я решил стать предпринимателем

Получается, до открытия своего магазина вы только учились в университете?

Да, ну и маленько подрабатывал на продаже тех же цветов к праздникам

Почему Вы заинтересовались именно этой отраслью ?

Потому что популярно, и цветы всегда были всем нужны , как например еда или одежда. И в свое время продавал тюльпаны к 8 марта, и понял что это нужно людям.

Можете подробно рассказать о своем типичном рабочем дне?

Приезжаю к 10 утра на работу, принимаю заказы от клиентов и отправляю заказы поставщикам, езжу по поставщикам, езжу на доставку цветов, сам пока этим занимаюсь ну или сиюж контролирую процесс работы(смеется) и уезжаю домой

Что Вы можете сказать о конкуренции в Вашем бизнесе?

Конкуренция очень большая, так как очень много цветочных магазинов которые работают круглосуточно

Если работать круглосуточно, и конкуренция будет меньше, то почему вы так не делаете?

Я об этом думал, но пока нет таких возможностей, так как за ночь продавцам за ночную смену нужно платить больше

Есть ли какое-то специальное образование или пройдены курсы по предпринимательству?

Да пришлось пройти, от биржи труда специальные курсы.

Они вам помогли?

В какой то степени да, правильно расставить приоритеты , правильно вести бизнес, так как я понятия не имел как это, а самоучкой быть не хотелось, а минусы в том, что говорили о том, чего на практике я не заметил, аозможно конечно, еще увижу

Принимали ли вы участие в каких-либо программах развития молодежного предпринимательства? (если да, то в каких?)

Нет, с начальным капиталом, помогли родители

С какими трудностями Вы сталкивались на начальном этапе при реализации своих проектов?

Проблемы с поиском поставщиков, с поиском места, чтобы было людным, и не было конкурентов

А с какими сталкиваетесь сейчас?

С финансовыми, так как о нас пока знает мало людей, эээ ну и поэтому мало клиентов и выручки

Повлияла ли предпринимательская деятельность на Вашу повседневную жизнь? На общение с родителями, друзьями, девушкой?

Да, так как очень мало времени стал проводить дома, мало стал отдыхать с друзьями потому что у меня только один продавец , иногда самому приходится работать

Интервью №3

Расскажите пожалуйста о своем деле чем Вы занимаетесь

Автомобильный бизнес, автосервис

Оно у Вас оформлено официально?

Да, конечно

А какие у Вас были трудности при оформлении документов?

При оформлении трудностей не возникло, при оформлении очень много помощи именно от тех кто оформляет в конторе , ну так в принципе ничего сложного не было

Авы когда-нибудь раньше мечтали стали предпринимателем? Были у Вас какие –то мечты об этом?

Да, с детства мечтал

А каким Вы себя видели предпринимателем?

Богатым, статусным

А Вы именно в этой отрасли видели себя предпринимателем? Или в какой-то другой?

Да нет так то, как детские мечты были , не понятно чем хотелось заниматься.

Просто хотелось и все?

Да. У папы друзья предприниматели , глядя на них

Когда наступил именно Ваш «переломный момент» ?

(перебил) когда я решился?

Ну да

В 19 лет, три года назад

А сам процесс? Как все-таки начали

Я утром проснулся и пошел делать, все оформлять , брать кредит на оборудование, помещение и так далее

Чем вы занимались до того, как стали предпринимателем? учились, работали, увлекались чем?

Учился, работал , продавал бытовую технику в магазине за копейки.

Где учились?

В пед

На кого? И до сих пор учишься?

На экономиста. Да, заканчиваю уже

А кем Вы работали? Продавцом?

Да, продавцом консультантом

А увлекался чем-то таким, что эта отрасль связана у тебя с твоим делом (бизнесом), почему именно автосервис то?

Ну один из папиных друзей , всю жизнь держит автосервис , вот и я как бы и папа на пару там постоянно были , они дружат и я с ними в гараже все детство так скажем , ну и в принципе интересно с детства было заниматься машинами, ну и вот пришел к тому, что пришла пора открывать свой автосервис

Можете подробно рассказать о своем типичном рабочем дне?

Ну тут (улыбается) просыпаешься идешь на работу (улыбается) как поласковее не знаю это сказать ругаешь (смеется) своих подчиненных , проверяешь что бы все было. Все правильно, грамотно, четко. После этого можно съездить на обед , пообедать , вернуться на работу , оставить распоряжения и уехать. Но к такому не сразу приходишь , это еасли только начал то есть первые месяц два ты будешь на работе сутками то есть с утра до вечера будешь точно там и ругаться тебе даже не будет хватать сил то есть ты будешь наоборот «ребята давайте, давайте» ну без ругани.

Ну то есть начинаешь вместе с ними, а потом уже просто руководишь

Да да да , ну сейчас приходишь уже к тому, что пора начинать их ругать , можешь позволить там уволить кого-то и так далее

Что можете сказать о конкуренции в своем бизнесе?

Конкуренция большая , на данном этапе , допустим на котором я сейчас нахожусь конкурировать крайне тяжело, трудно. Все в основном упирается в финансы и в рекламу. Реклама дорогая её не хватает всегда то есть тем более крупные компании в той же отрасли более распродуманы, на слуху , ну не знаю РИМЭКС тот же самый

А вот конкуренция когда только начинал этим заниматься точно такая же была или

Да она точно такая же была , но не думалось о том , что так много их конкурентов

Желание было больше этого?

Да(улыбается)

Есть ли какое-то специальное образование или пройдены курсы по этой специальности?

У меня нет, но работники все обученные специалисты, отучились кто-то даже в УПИ учился на то чтобы работать в автосервисе. Зачем не знаю, но учились ребята

А ты сам не думал пройти курсы для предпринимателей?

Ну я на тренинги ходил , на предпринимательские , но там мало что важного говорят.

А что за тренинги можете рассказать?

Нууу платишь определенным людям , так скажем шарлатанам деньги (усмехается) которые ни разу предпринимательской деятельностью не занимались как это потом уже стало понятно.

А откуда Вы узнали о них?

В интернете, прям курсы предпринимателя и т.д. тренинги там много всего. Может кто-то умный может что-то и рассказывает умного, а куда я ходил они не знает ничего вообще то есть когда я начал работать и то что они мне рассказывали то есть такого вообще не бывает

Принимали ли Вы участие в каких-либо программах развития молодежного предпринимательства?

Нет

А почему?

Ну во-первых, чтобы это сделать нужно очень много времени потратить на сборы бумажек и так далее , единственная наверное у нас программа плохо работает именно у нас в России, это чаще всего ерунда.

Ты не эффективно оцениваешь?

Да

С какими трудностями Вы сталкивались на начальном этапе при реализации своих проектов?

Ну на начальном этапе это именно вот реклама то есть когда ты только начинаешь, ты не знаешь какая реклама плохая , пытаешься везде засунуть какую-то свою рекламу и так далее, могу точно сказать что реклама на радио не работает.

А с какими сталкиваетесь сейчас?

Не добавилось и не убавилось

То есть в основном это реклама

Ну да это реклама в основном и и вредные очень вредные клиенты

**Повлияла ли предпринимательская деятельность на Вашу повседневную жизнь?
Например на общение с родственниками друзьями**

Ну на общение с родственниками друзьями ни как не повлияло , повлияло только на распорядок дня , то есть если я раньше мог позволить себе часов до 10-11 поспать то сейчас я в 8 часов утра на ногах и ложусь спать в 12 час ночи.

А что такого добавилось кардинального ?

Волокиты добавилось , в большом городе это время очень много занимает, съездить . инструмент ломается постоянно в автосервисе и нет такого дня чтобы какой то инструмент не закончился или какие то материалы , за ними надо ехать, ехать не кому едешь сам , теряешь время .

А вот так на вскидку сколько времени ты проводишь на работе и где-то в другом месте по личным делам?

ну на прогулки выделяю выходные, по крайней мере пытаюсь это делать

а остальное время на работе?

Да

Как ты считаешь твоя история твоего бизнеса и открытие его, оно уникальное или как у всех?

Ну скорее всего ничего уникального нет , много с кем своего возраста разговаривал кто тоже начинает чем-то заниматься то в принципе у всех так.

А если учитывать не эту отрасль а другие какие-то тоже?

У все приблизительно одинаково

спасибо

Интервью №4

Расскажите пожалуйста о своем деле, чем Вы занимаетесь?

Кальянный бизнес, называется кальянная «ДЫМ'ОК» , ставим вкусные дымные кальяны нашим гостям.

Оно у Вас оформлено официально?

Да

А какие были трудности с оформлением документов?

Много было трудностей, и пожарка и администрация и собственники, трудно было найти помещение под такой вид деятельности.

С пожаркой какие трудности были, можно поподробнее

Пожарка в плане безопасности, это чтобы огнетушители были невоспламеняющиеся материалы датчики дополнительно покупали, согласование проходили, толщина стенок , конструкция помещения вообще чтоб человек мог выйти спокойной, незадымленность в помещении вытяжка, приточка.

Авы когда-нибудь раньше мечтали стали предпринимателем?

Всю жизнь

А каким Вы себя видели предпринимателем?

Когда наступил «переломный момент», что Вы решили все—таки заняться этим?

Эээ когда первый раз покурил кальян, это было два года с половиной назад, и заметил тенденцию, что людям это нравится и развивается в регионе хорошо. Ну просто людям нравится это направление, люди кайфуют, отдыхают, расслабляются, почему бы и нет.

А к этому решению Вы шли долго илии

(перебил) нет, покурил два месяца и все смеется,

И утром однажды встал и решил

(перебил) встал, прикинул и начал делать

Чем вы занимались до того, как стали предпринимателем?

Учился, как все, в институте

В каком?

Горный институт

На кого?

Финансы и кредит менеджер, управляющий

Работали кем-то?

Кем только не работал(смеется)

Можно тоже поподробнее.

Иии продавцом и официантом и охранником , всем подрабатывал как все на разных профессиях и транспортной услуге работал и в банке работал. Везде.

А почему заинтересовались именно этой отраслью ? а, все, то что понравилось.

Можете подробно рассказать о своем типичном рабочем дне?

(усмехнулся) Хе. (смеется) смотря до сколько мы находимся на работе , если мы уходим в 5 утра, то остается время до 12 только поспать. В 12 начинается, мы приходим , смотрим убираем все недостатки в помещениях, залах если нужно моем кальяны докупаем то, что нужно, расходники там табак , расходники кальянов, докупаем мебель ну иногда, когда она сломана, наводим порядок. И далее уже непосредственно встречаем гостей, ставим кальяны, сама работа уже в общем.

А работаете как? Ну то есть сказали, то что смотря до сколько работаем , это от чего зависит

Эээ работаем до последнего клиента, то есть мы работаем с 12 утра, и работаем до последнего, если он придет в 2 ночи и последующий клиент придет в 2.40, мы начинаем работать до последнего, если придет в 3.20 мы работаем до него, пока он не досидит.

А работаете ли Вы сами на себя? Ну то есть Вы работаете как начальник или помогаете свои сотрудникам.

У нас получается одна большая семья. То есть у нас нет дробления кальянщик, управляющий администратор , у нас все делают работу, которую хотят , а делать так что бы развивалось заведение. Я не работаю тут как начальник, я иногда тут работаю как кальянщик, как уборщик, как доставщик, как съездить за газировкой за табаком и привезти.

Взаимосвязь, в общем?

да

Что Вы можете сказать о конкуренции?

Жесткая конкуренция , на 1 кв.км. 8 кальянных

Есть ли какое-то специальное образование или пройдены курсы по предпринимательству?

Нет, жизнь научила. Находился в разных сферах, когда работал, и где-то брал опыт. Как из банка-это финансовая область, из транспортной услуги как, куда и как быстрее доставить ну и общение в принципе в банке когда работал тоже с людьми общаться учился.

А не думали вообще пройти специальные курсы?

Думали, но они бесполезны. На курсах людей заставляют думать так как думает единый человек, который ведет эту группу, а вот именно развивать каждого человека, как личность , этим мало кто занимается. Если ехать куда-то на большие скидки (усмехнулся) на развитие личности, но не «бизнес-молодость» , такие нет, то там может быть да. Но лучше учиться опыта у старших людей, в возрасте, которые занимаются этим же направлением.

Принимали ли вы участие в каких-либо программах развития молодежного предпринимательства?

Эээм было желание , но не принимал.

Почему?

Делиться опытом хочется, но не все хотят его брать таким, какой он есть. Начинаю придумывать и не верить в то, что существует, начинают говорить, что это не правда, это не получится , это бред, за такие деньги не открыть , это все тяжело, большая конкуренция . и рассказываешь людям , они в это не верят, когда начинаешь не по бизнесу , а развивать в человеке личность и раскрывать его, развиваться самостоятельно в отрасли какой-то, то тоже люди сталкиваются с тем, что это твоя жизнь это наша жизнь мы хотим так, ты нас переубеждаешь так, ну надо тоже найти людей, которые пойдут за твоими словами.

То есть тоже не эффективно?

Да

С какими трудностями Вы сталкивались на начальном этапе при реализации своих проектов?

Оооох, от подбора персонала , до подбора помещений. Трудности на каждом этапе. С собственниками, помещениями, с сотрудниками, с поставщиками, с клиентами. Со всеми

А с какими сталкиваетесь сейчас?

Сейчас нет никаких трудностей.

Все хорошо и гладко?

Да

А повлияла ли предпринимательская деятельность на Вашу повседневную жизнь? Например, общение с друзьями, родственниками, девушкой.

Да.

В какой степени?

Ну как в принципе у всех бывает. Девушки теперь нет. Половина родственников не общается, друзей тоже нет.

Это связано с тем, что занимаетесь предпринимательской деятельностью?

Да. Где-то мало времени уделяется на встречи, кто-то обижается, кому-то мало времени это девушке. Очень, мало времени уделяется(смеется), денег не хватает или слишком разбаловали и ей уже мало этих денег. Родственники не верят в то, что это вообще работает, у кого-то с СССР осталось, что ты вкладываешь деньги, нервы, но ничего от этого не получаешь. Дохода никакого не будет, это не правда. В общем все потеряны.

Как Вы считаете Ваша история похожа на какие-то другие ну на подобное вашему делу, или она чем-то уникальна. История открытия, ведения.

Да любой бизнес любое открытие, это история и в принципе единичный случай каждого предпринимателя. Каждый чувствует по своему. Я не открыл потому что я посмотрел на кого то и захотел сделать копию. Я захотел потому что мне понравилось этим заниматься. А ВТО как оно развивается дальше это уже чисто внутренний мир каждого открывателя. Если он образованный культурен, развит незнаю физическо-духовный культурный, может танцевал, может музыку слушал моцарта, то это заведение будет выглядеть так какая у него фантазия в голове

А вот среди Ваших друзей или родственников есть еще предприниматели?

Нет.

На этом все, спасибо.

Программа социологического исследования на тему « Типы молодых предпринимателей в современной России »

Тема актуальна, так как под влиянием глобализации, системной открытости возникают новые ценности и приоритеты, меняются стандарты поведения, исторически используемые обществом в повседневной деятельности. Наиболее динамичной средой и мобильной частью социума, которая быстро реагирует на все происходящие изменения, является молодежь.

Почему именно на молодежь должна делаться ставка в предпринимательстве? Во-первых, это связано с тем, что долгое время в нашей стране предпринимательство считалось мошенничеством, жульничеством, и оно ни просто не поддерживалось государством, но и было запрещено законодательно. Сейчас же пришло понимание необходимости развития малого и среднего бизнеса, важности оказания помощи, поддержки. Проблема предпринимательства широко обсуждается на государственном и региональных уровнях. Поэтому именно молодежь должна являться основной движущей силой развития малого и среднего бизнеса. Ведь молодое поколение уже выросло в новых реалиях, где предпринимательскую деятельность воспринимают, как основу материального благополучия и профессионального роста.

Во-вторых, малые предприятия, создаваемые молодыми людьми, способны особенно быстро реагировать на потребительские запросы, осваивая выпуск мелкосерийной, уникальной продукции или специфических услуг для отдельных рыночных сегментов. Также молодые люди обладают высоким уровнем актуализации образования, т.к. совсем недавно окончили учебные заведения, либо учатся и их знания еще не устарели.

Цель: определить типы российских молодых предпринимателей, и описать социальный портрет молодого предпринимателя.

Задачи:

1. изучить жизненный путь МП
 - 1.1 описать обстоятельства, которые приводят к предпринимательской деятельности
 - 1.2 изучить образовательную карьеру молодых предпринимателей
2. Описать социальный портрет молодого предпринимателя
 - 2.1 изучить семейное положение и гендерную дифференциацию

2.2 определить место проживания и образование

2.3 изучить динамику портрета за последние 14 лет

Объект: - предприниматели от 16-30 лет проживающие в Екатеринбурге (для жизненного пути)

- молодые предприниматели 16-30 лет России (на основе базы РМЭЗ).

Предмет: -жизненный путь молодых предпринимателей

- социально демографические характеристики

Методы исследования:

-формализованное интервью

-вторичный анализ

Выборка:

Качественное исследование. Снежный ком. В выборочную совокупность входил возраст от 16-30 лет; место проживания- Екатеринбург и занятие предпринимательской деятельностью. N=4 человека.

Количественное исследование. Выборка с базы r1ms из всех предпринимателей N= 878 человек, на основе 2 критериев: занимается предпринимательской деятельностью; возраст, отбирались молодые предприниматели N=55 человек.

Обоснование выборки:

Снежный ком выбрался в связи с тем, что поиск и отбор респондентов происходит в тех условиях, когда трудно очертить границы генеральной совокупности.

Вторичный анализ данных, по уже собранной информации можно по фильтрам найти необходимых респондентов. Модель выборки репрезентативная население РФ.

Гипотезы:

1) жизненный путь молодого предпринимателя связан с индивидуальными характеристиками (интерес к предпринимательской деятельности, способности к убеждению людей, наличие лидерства, стремление «уйти» от начальника)

2) жизненный путь молодого предпринимателя связан социальными факторами (образование, место жительства)

3) чаще всего молодые предприниматели городские мужчины, чем женщины скорее всего высокообразованные и состоящие в браке.

4) социальный портрет молодого предпринимателя не изменился за последние 14 лет.

Теоретическая интерпретация понятий:

- Молодежь- социально – демографическая группа, переживающая период становления социальной и психофизиологической зрелости, адаптации к исполнению социальных ролей взрослых, которые определяются

общественным строем, культурой, закономерностями социализации, воспитания данного общества. Возрастные границы молодежи размыты и подвижны, как правило, к молодежи причисляют в возрасте 14-30 лет.

- **Предпринимательство** – одно из действенных средств, которые помогают поддерживать стимулы к высокопроизводительному труду, хозяйскую мотивацию. К предпринимательству относятся любые виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законодательными актами РФ и республик.

- **Молодежное предпринимательство** - предпринимательская деятельность, осуществляемая гражданами, возраст которых не превышает 35 лет, прошедшими государственную регистрацию в качестве предпринимателя.

- **Жизненный путь** – история формирования и развития личности в определённом обществе или сфере.

- **Бизнес** - деятельность, направленная на получение прибыли; любой вид деятельности, приносящий доход или иные личные выгоды.

- **Социальный портрет**– это комплекс обобщенных характеристик социальной группы, т.е. выявление общих и устойчивых характеристик портретируемой группы, которых можно достигнуть при помощи математических и компьютерных методов

- **Социальный портрет молодого предпринимателя**- это не уникам, наделенный «экономическим» мышлением, не выходец из криминального мира, не человек, по своему потребительскому статусу это типичный представитель среднего слоя общества. У них примерно одинаковый уровень образования - средний или средний специальный. Заявленная ими мотивация к предпринимательской деятельности -желание разбогатеть и жить сообразно своим представлениям о счастье - нисколько не объясняет их качественного отличия от остальной части населения.

Гайд интервью:

1. Расскажите пожалуйста о своем деле(бизнесе)
2. Оно у Вас оформлено официально?
3. Если да, то какие сложности были с оформлением документов?
4. А вы когда-нибудь раньше мечтали стали предпринимателем?
5. (если да, то каким Вы себя видели, если нет то Как у Вас появилось решение стать предпринимателем?
6. Когда наступил «переломный момент»?
7. Чем вы занимались до того, как стали предпринимателем? Где учились, чем увлекались? Если работали по найму, то кем?
8. Почему Вы заинтересовались именно этой отраслью ?
9. Можете подробно рассказать о своем типичном рабочем дне?
10. Что Вы можете сказать о конкуренции в Вашем бизнесе?
11. Есть ли какое-то специальное образование или пройдены курсы?

12. Принимали ли вы участие в каких-либо программах развития молодежного предпринимательства? (если да, то в каких?)

13. С какими трудностями Вы сталкивались на начальном этапе при реализации своих проектов?

14. А с какими сталкиваетесь сейчас?

15. Повлияла ли предпринимательская деятельность на Вашу повседневную жизнь? (родители, жена(муж), друзья, досуг)