

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

МОСКВА, 2020 г.

ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

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

ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ

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

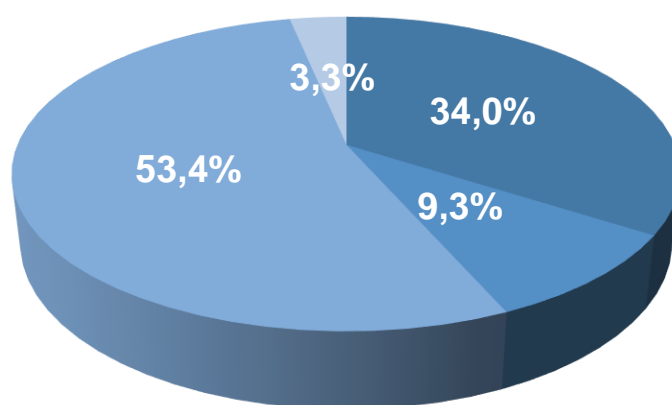
ВВЕДЕНИЕ

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

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

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

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



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

Рисунок 1. Распределение респондентов по группам

Многие вопросы для последних трёх групп респондентов совпадали, поэтому, на наш взгляд, отчёт по ним целесообразно

предоставить в форме сравнительного анализа. Это позволит проследить различия между людьми, которые только думают об открытии собственного дела, теми, кто уже предпринял решительные шаги к этому, и теми, кто не хочет заниматься предпринимательской деятельностью.

Географию опроса составили все субъекты РФ.

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

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

Все количественные показатели и выводы относятся только к гражданам РФ.

1. ДЕЙСТВУЮЩИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

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

1.1. Социально-демографическая характеристика действующих предпринимателей

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

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

Таблица 1.1

Распределение действующих предпринимателей по возрастным группам

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

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

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

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

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

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

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

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

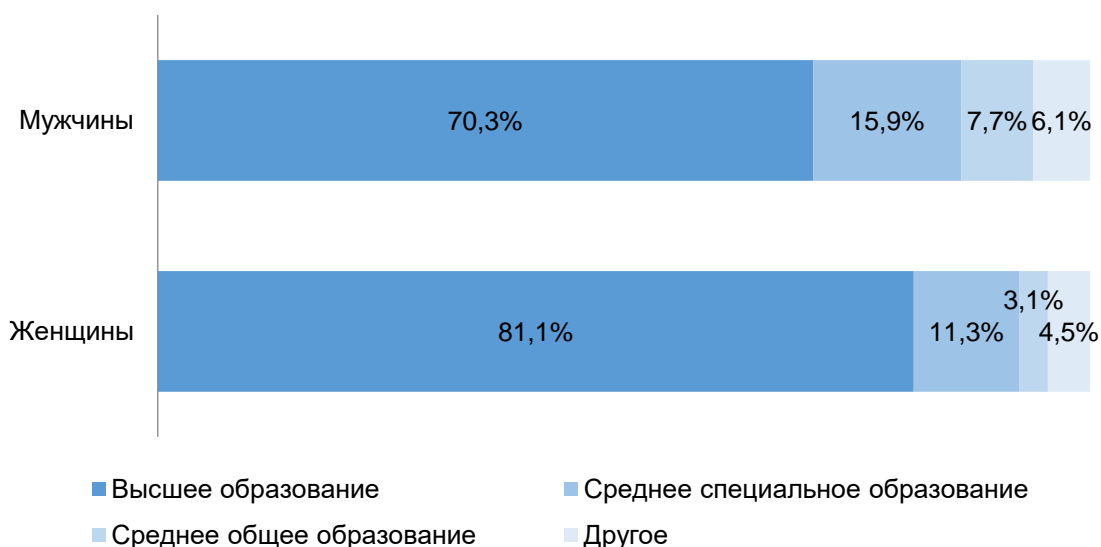


Рисунок 1.1. Распределение действующих предпринимателей по уровню образования в зависимости от пола.

² Там же

1.2. Общие сведения о компании

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

Таблица 1.2

Распределение предприятий по времени функционирования

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

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

Таблица 1.3

Распределение предприятий по времени функционирования в зависимости от пола владельца

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

По мере взросления бизнеса растёт и возраст предпринимателей (Рис. 1.2). Так, мы можем наблюдать резкое увеличение числа респондентов старше 46 лет в группе владельцев бизнеса, функционирующего более 10 лет (23,8%). В то же время среди

предпринимателей, осуществляющих свою деятельность менее двух лет, данная возрастная категория встречается только в 7,5% случаев.

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

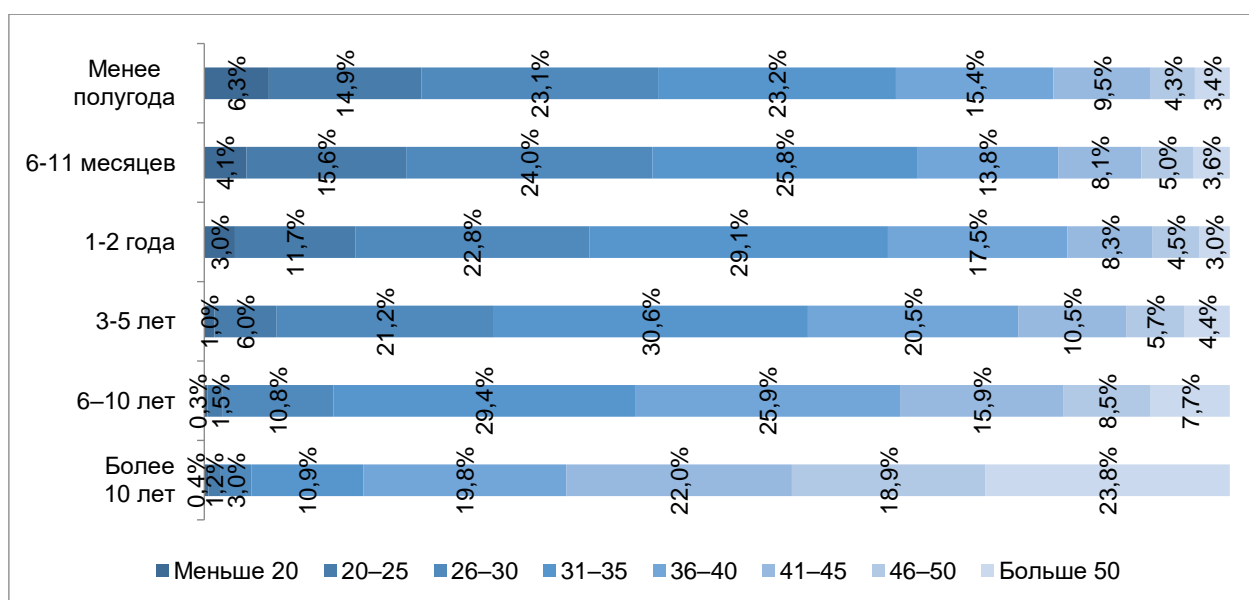


Рисунок 1.2. Распределение респондентов по возрасту в зависимости от времени функционирования предприятия

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

³ до 15 сотрудников

Таблица 1.4

Распределение предприятий по количеству сотрудников

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

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

Таблица 1.5

Распределение респондентов по объёмам среднемесячной выручки и личного дохода

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

Скромнее всего свою выручку оценили предприниматели из республик Калмыкия, Коми, Кабардино-Балкария, Ингушетия, а также Ленинградской, Костромской, Псковской и Вологодской областей (Рис. 1.3).

Кроме среднемесячной выручки, предпринимателям было предложено оценить личный доход от ведения бизнеса (Табл. 1.5). Как оказалось, больше чем у половины опрошенных данная сумма не

⁴ владельцы которых ответили на вопрос о выручке

превышает 100 тыс. рублей (55,2%⁵), при этом каждый десятый предприниматель признался, что вообще ничего не зарабатывает (10,2%).

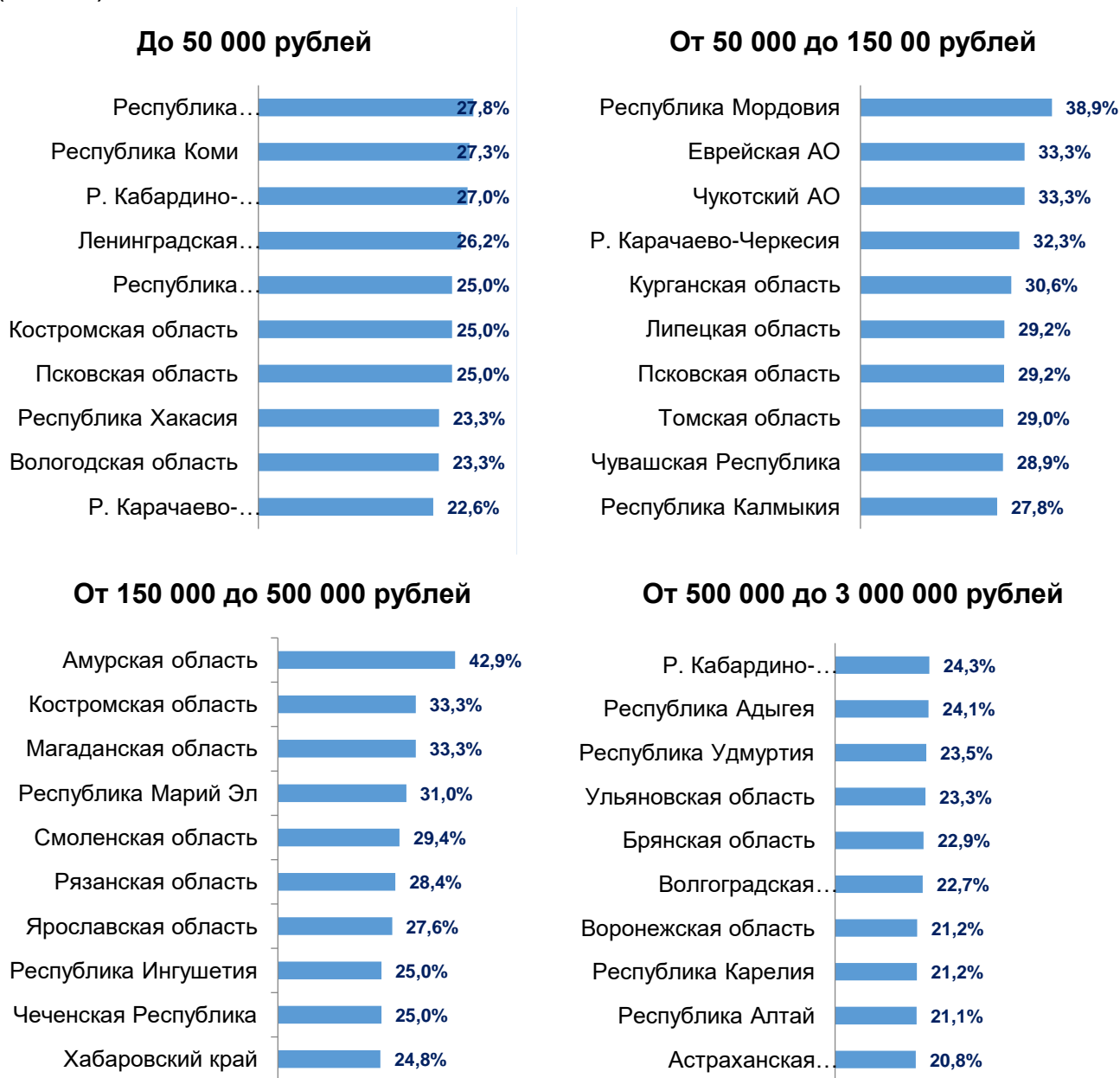


Рисунок 1.3. ТОП-10 регионов по объёмам среднемесячной выручки.

В обоих вопросах часть респондентов (15% и 13,7% соответственно) затруднилась назвать даже примерную цифру. Казалось бы, невозможность оценить выручку и личный заработок должна быть характерна для предпринимателей, только начавших собственное дело, однако данное предположение статистически не

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

подтверждается. С одной стороны, это ещё раз доказывает необходимость повышения уровня предпринимательской грамотности; с другой стороны, может свидетельствовать о нежелании респондентов отвечать на подобные вопросы.

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



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

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

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

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

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

На вопрос о бизнес-партнёрстве больше половины предпринимателей ответили, что являются единственными владельцами своей компании (58,7%⁶), треть опрошенных принимает непосредственное участие в процессе ведения бизнеса совместно с партнёром(ами) (33,7%), остальные распределились, как показано на Рис. 1.5.

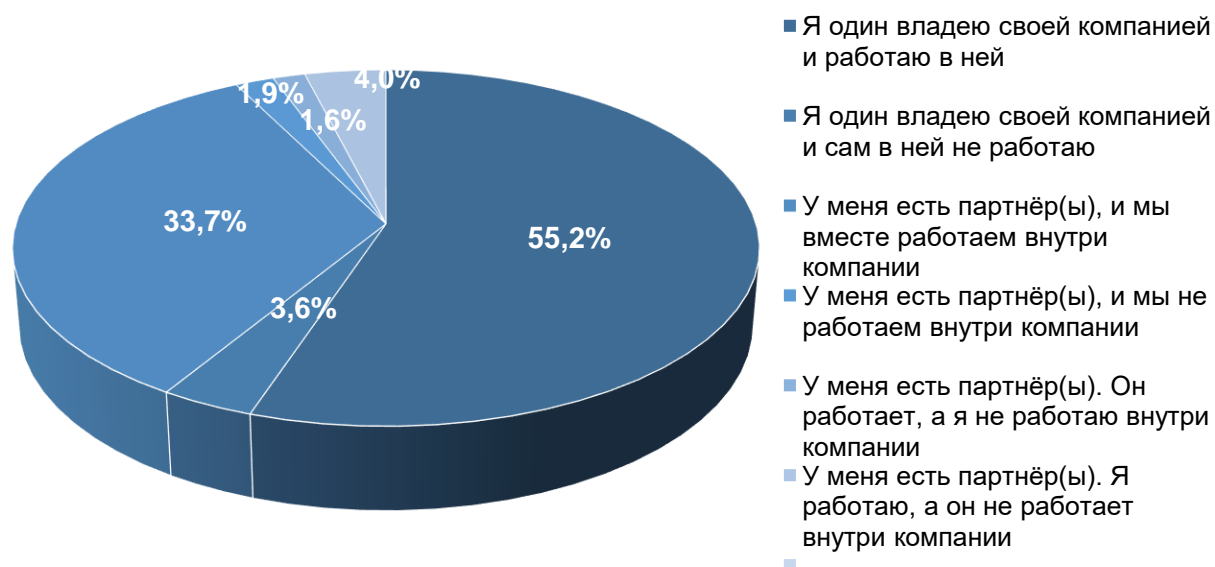


Рисунок 1.5. Распределение ответов на вопрос: «Вы работаете в бизнесе один или с партнёром?»

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

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

Таблица 1.6

Распределение предпринимателей по наличию бизнес-партнёров
в зависимости от возраста

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

1.3. Характеристика состояния бизнеса

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

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

Таблица 1.7

Характеристика состояния собственного бизнеса по оценкам предпринимателей

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

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

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

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

Таблица 1.8

ТОП-10 регионов, негативно охарактеризовавших свой бизнес

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

1.4. Проблемы развития предпринимательства

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



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

ТОП-10 регионов по наиболее актуальным проблемам ведения бизнеса

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.5. Причины создания бизнеса

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

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



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

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

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

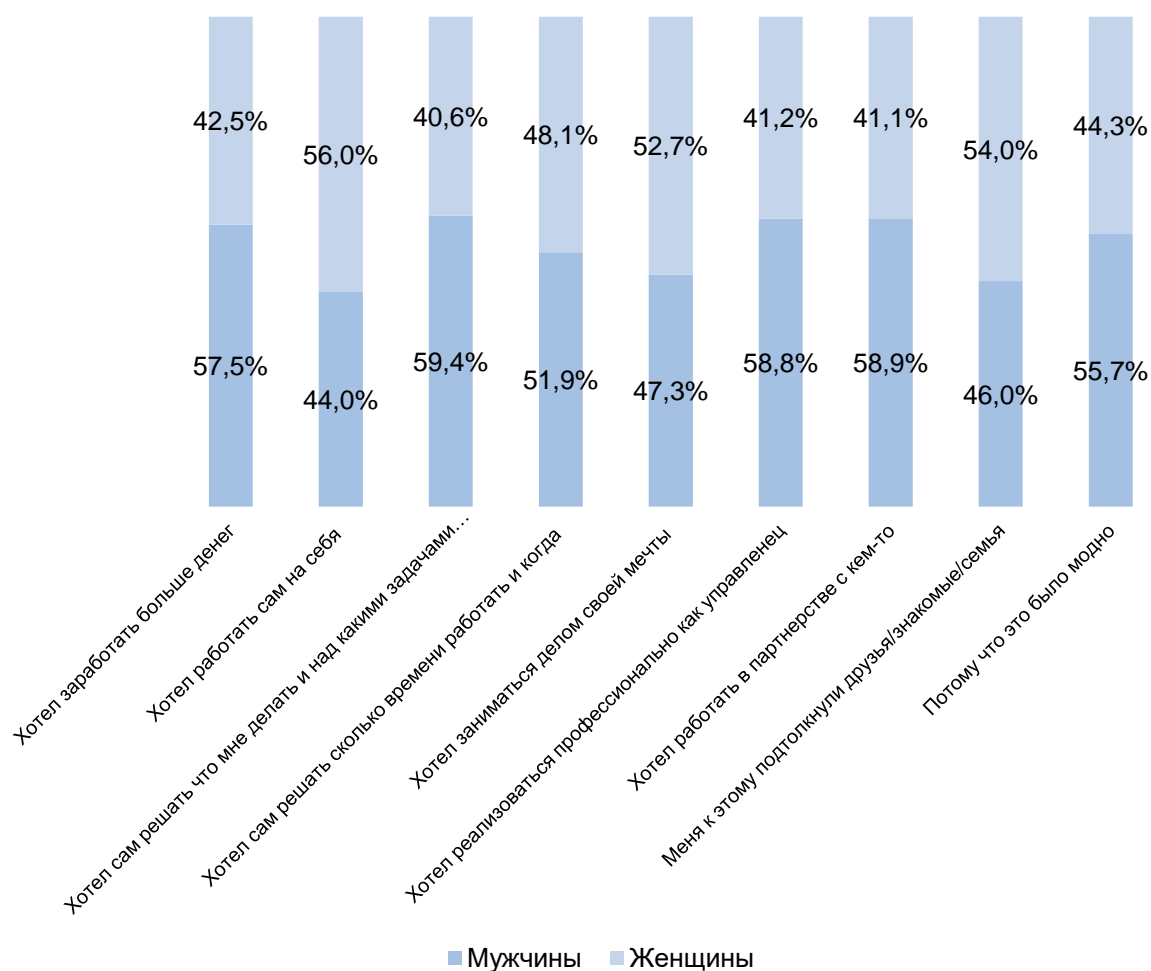


Рисунок 1.8. Распределение причин создания бизнеса в зависимости от пола

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

1.6. Планы на будущее

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

Таблица 1.10

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

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

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



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

1.7. Профессиональное и дополнительное образование

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

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

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

1.8. Технологические решения

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

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

Таблица 1.12

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

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

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

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

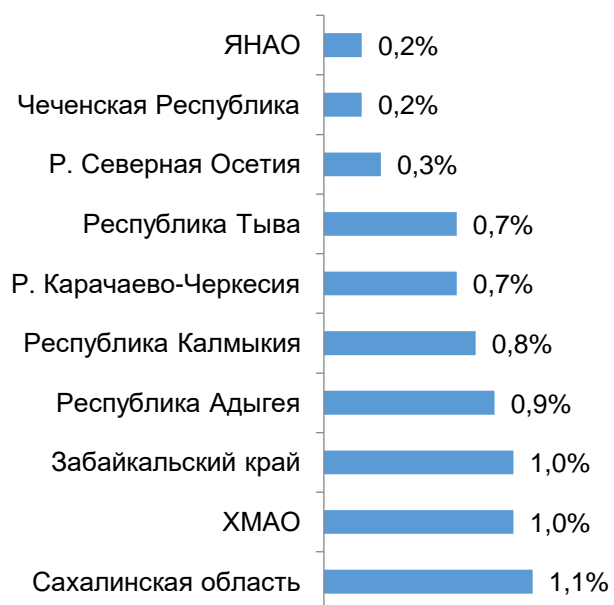


Рисунок 1.10. ТОП-10 регионов в наибольшей и наименьшей степени, использующих технологические решения и программы

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

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

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

2.1. Социально-демографические характеристики групп респондентов

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

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

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

Задумывается о начале своего дела и более молодое поколение (до 20 лет – 10,8%), фрилансеры (13,5%) и самозанятые (12,9%).

Значительную часть потенциальных предпринимателей составляют наёмные сотрудники, работающие в офисах частных и государственных компаний (41,0%), однако среди не желающих попробовать себя в качестве предпринимателей данная социальная категория также занимает изрядную часть (42,3%), предпочитая стабильность заработной платы предпринимательскому риску.

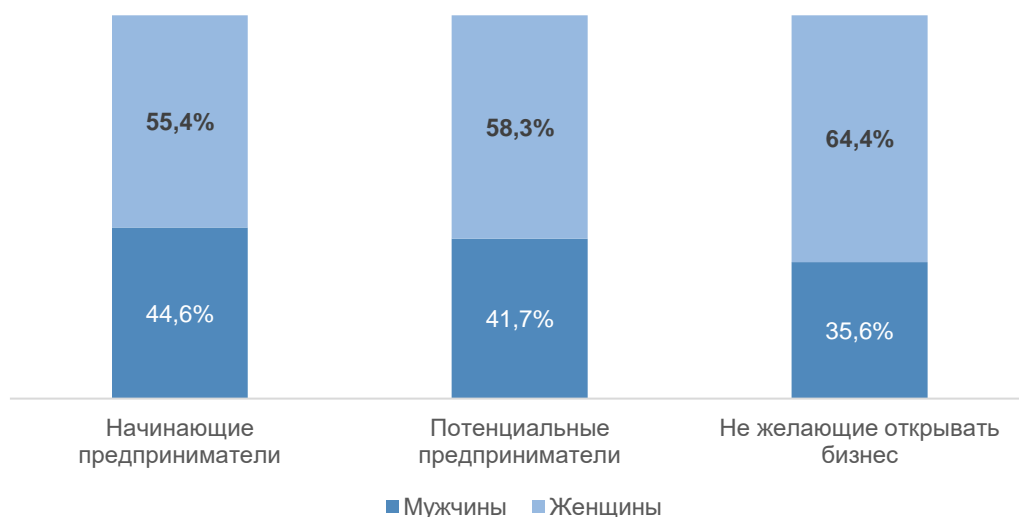


Рисунок 2.1. Распределение респондентов из разных групп по полу

Таблица 2.1

Распределение респондентов по возрастным группам

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



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

Таблица 2.2

Распределение респондентов по роду занятий¹³

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

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

2.2. Наличие опыта предпринимательской деятельности

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

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

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

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



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

2.3. Причины создания/ нежелания создавать бизнеса

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

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

Таблица 2.3

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

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

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

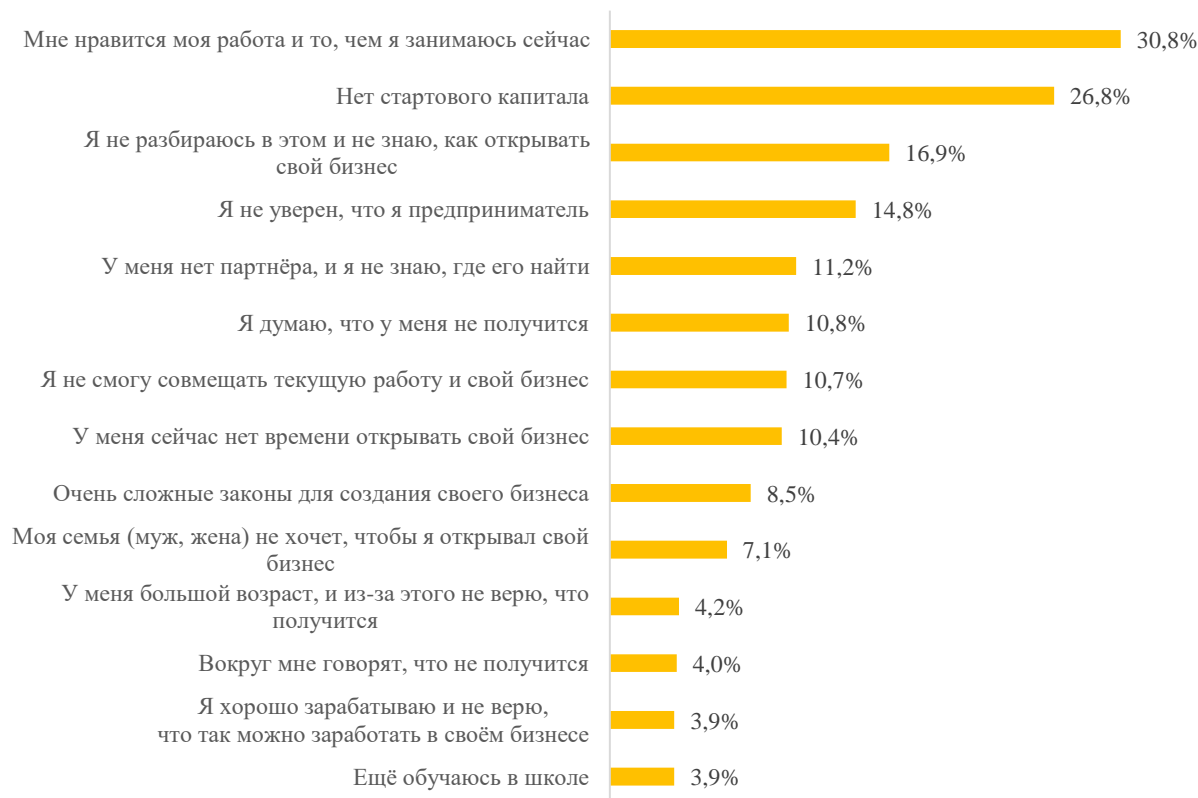


Рисунок 2.4. Распределение ответов на вопрос о причинах нежелания открывать собственное дело

2.4. Общие характеристики открываемого/ планируемого бизнеса

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



Рисунок 2.5. Распределение ответов на вопрос о бизнес-партнёрстве

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

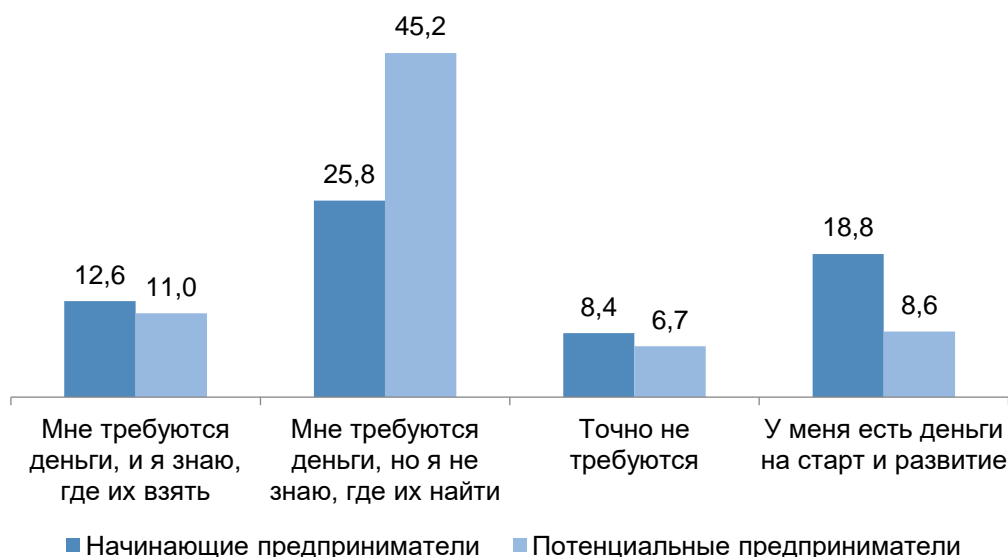


Рисунок 2.6. Распределение ответов на вопрос о наличии стартового капитала, в процентах

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

ежемесячные заработки: от 60 тыс. до 100 тыс. рублей личного дохода и от 50 тыс. до 150 тыс. рублей выручки (24,3% и 27,6% соответственно).

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

Таблица 2.4

Распределение ответов о желаемых объёмах среднемесячной выручки и личного дохода

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

Таблица 2.5

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

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

2.5. Трудности

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

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

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

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

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

Таблица 2.6

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

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

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

2.6. Профессиональное и дополнительное образование

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

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

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

Таблица 2.7

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

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

ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

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

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

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

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

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

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

¹⁵ От общего числа действующих предпринимателей

возможности получения поддержки и совета со стороны более опытного партнёра.

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

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

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

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

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

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

¹⁶ владельцы которых ответили на вопрос о выручке

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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