

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет социальных наук
Кафедра философии и социологии
Направление подготовки 39.03.01 – Социология

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

И.о. зав. кафедрой

Шаруна Е.И Тарутина

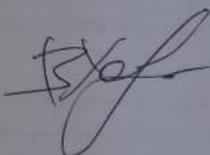
« 25 » 06 2021 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Молодежь как субъект предпринимательской деятельности

Исполнитель
студент группы 763-об

24.06.2021



В.Р. Харченко

Руководитель
доцент, канд. истор. наук

24.06.2021



И.А. Шахова

Нормоконтроль

24.06.2021



И.А. Шахова

Благовещенск 2021

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет социальных наук
Кафедра философии и социологии

УТВЕРЖДАЮ

И.о. зав. кафедрой

Е.И. Тарутина
И.О. Фамилия

«27» ноября 2020 г.

ЗАДАНИЕ

К выпускной квалификационной работе студента _____

Харченко Вероники Романовны _____

1. Тема выпускной квалификационной работы: _____
Молодежь как субъект предпринимательской деятельности
(утверждено приказом от 12.04.2020 № 27/12)

2. Срок сдачи студентом законченной работы (проекта) 21.06.2021 г.

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: _____
Социологические исследования молодежного предпринимательства; результаты
эмпирических исследований

4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке
вопросов):

Теоретические основания социологического изучения молодежного предпринимательства
Отношение молодежи к малому предпринимательству

5. Перечень материалов приложения: (наличие чертежей, таблиц графиков, схем,
программных продуктов, иллюстрированного материала и т.п.) _____
Проблемы, стратегии и перспективы молодежного бизнеса в г. Благовещенске
Программы и инструментарий эмпирических исследований, транскрипты интервью

6. Консультанты по выпускной квалификационной работе (с указанием относящихся к ним
разделов)

7. Дата выдачи задания 27.11.2020 г.

Руководитель выпускной квалификационной работы: _____
Шахова Ирина Афанасьевна, канд. истор. наук
Фамилия, Имя, Отчество, ученая степень, ученое звание

Задание принял к исполнению (27.11.2020 г.): _____
(подпись студента)

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 113 с., 1 таблицу, 5 приложений, 37 источников.

МОЛОДЕЖЬ, МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, МАЛЫЙ БИЗНЕС, СТРАТЕГИИ МОЛОДЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, ПЕРСПЕКТИВЫ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Объект исследования: молодежное предпринимательство.

Предмет исследования: стратегии, проблемы занятости молодежи в предпринимательской деятельности и перспективы развития молодежного предпринимательства.

Цель: обнаружение проблем, стратегий и перспектив молодежного предпринимательства.

Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Определить теоретические основания социологического изучения молодежного предпринимательства.
2. Выявить отношение молодежи к малому предпринимательству.
3. Выявить проблемы, стратегии и перспективы молодежного бизнеса в г. Благовещенске.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические аспекты социологического изучения молодежного предпринимательства	9
1.1 Молодежь как социальная общность	9
1.2 Понятие и сущность молодежного предпринимательства	14
2 Предпринимательство в молодежной среде г. Благовещенска	23
2.1 Отношение молодежи г. Благовещенска к малому предпринимательству	23
2.2 Молодежное предпринимательство: стратегии, проблемы и перспективы	42
Заключение	62
Библиографический список	65
Приложение А Программа КСИ	69
Приложение Б Программа КСИ	76
Приложение В Анкета	84
Приложение Г Гайд	91
Приложение Д Транскрипт	93

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. Молодежное предпринимательство является важным стратегическим ресурсом, с помощью которого будет развиваться малый бизнес. Вовлечение молодых людей в предпринимательскую деятельность становится одним из решений проблемы трудовой занятости, которая наиболее обостряется в регионах страны в кризисный период развития экономики. Молодежное предпринимательство содействует укреплению материального положения молодых людей, а кроме того их самореализации, как профессиональной, так и личностной. На сегодняшний день молодёжное предпринимательство является одним из приоритетных направлений развития малого бизнеса в России.

Молодежное предпринимательство может выступать как своеобразная форма социальной защиты людей, занимающихся предпринимательской деятельностью. Идет речь о творческих, независимых личностях, являющимися творцами принципиально новых производственных комбинаций. Мотивы их деятельности абсолютно нерациональны или базируются на ином типе рационализма, который сопряжен с понятиями «саморазвитие личности, успех, радость творчества, преодоление трудностей».

Проблема исследования. Недостаток актуальной социологической информации по данной теме обуславливает актуальность проведения данного исследования. Также актуальность исследования объясняется тем, что предпринимательский потенциал молодежи в нашей стране в настоящее время задействован слабо. Отчасти это происходит в силу того, что сама молодежь выбирает пассивную позицию, опасаясь трудностей, связанных с организацией своего дела. Часто молодые люди не обладают необходимыми знаниями и навыками в области предпринимательства и имеют ограниченную информацию о возможностях, предоставляемых существующими институтами поддержки малого бизнеса.

Степень изученности проблемы. Молодёжное предпринимательство в России - феномен последних пятнадцати лет. Десятки книг и множество статей посвящены относительно новому для нас явлению. Изучением молодежного предпринимательства как фактора развития экономики России занимались М.Р. Шахмометьева, А.А. Ларичева и др. Вопросы, которые напрямую связаны с исследованием факторов развития предпринимательства и их оценкой, были рассмотрены в работах О. Верховской, М. Дорохиной, О. Молчановой, Е. Тумилевич, Л. Филобоковой, А. Хоскинга и др.

Определенную специфику молодежного предпринимательства и бизнес-активности в период трансформации российского общества позволили в полной мере оценить работы отечественных ученых Т.И. Заславской, Б.С. Модель, А.Ю. Чепуренко и др.

В работах Е.В. Хальзовой было рассмотрено молодежное предпринимательство и нормативно-правовое обеспечение системы управления молодежным бизнесом.

Но, несмотря на тот факт, что изучению молодежного предпринимательства, его регулированию и проблемам реализации посвящено значительное количество научных работ, проблемы стимулирования и управления бизнес-активности в молодежной среде остаются актуальными и в настоящее время.

Предметная сторона: Недостаточно четко представление роли и места молодежного предпринимательства в общественной и экономической структуре страны, проблемы развития молодежного предпринимательства в стране и его перспектив. Достаточно часто сама молодежь выбирает пассивную позицию, опасаясь трудностей, связанных с организацией своего дела. Молодые люди в своей основной массе не обладают необходимыми знаниями и навыками в области предпринимательства и имеют ограниченную информацию о возможностях, предоставляемых существующими институтами поддержки малого бизнеса.

Гносеологическая сторона: недостаток актуальной информации о молодежном предпринимательстве.

Объект исследования: молодежное предпринимательство.

Предмет исследования: стратегии, проблемы занятости молодежи в предпринимательской деятельности и перспективы развития молодежного предпринимательства.

Цель исследования: обнаружение проблем, стратегий и перспектив молодежного предпринимательства.

На основе поставленной цели определим следующие **задачи**:

1. Определить теоретические основания социологического изучения молодежного предпринимательства.
2. Выявить отношение молодежи к малому предпринимательству.
3. Выявить проблемы, стратегии и перспективы молодежного бизнеса в г. Благовещенске.

Гипотеза-основание исследования: предпринимательский потенциал молодежи нашей стране в настоящее время задействован слабо. Главные препятствия на пути к созданию собственного дела – это недостаточность знаний и умений молодых людей касательно путей организации собственного бизнеса, недостаточное количество информации, а также нехватка первоначального капитала. Молодежь не обладает нужными навыками, знаниями и умениями в области предпринимательской деятельности и имеют ограниченную информацию о возможностях, предоставляемых существующими институтами поддержки малого бизнеса. Недостаточная направленность образовательных программ на развитие у молодежи предпринимательских качеств.

Гипотезы-следствия:

1) У ученых отсутствуют общие взгляды по поводу сущности предпринимательства, однако практически все современные подходы едины в том, что предпринимательство - это ключевой элемент хозяйственного механизма, а предприниматель - одна из центральных фигур в социально-экономической жизни общества.

2) Молодежь положительно относится к предпринимательской деятельности, но лишь очень малая часть является предпринимателями.

3) Главной проблемой для молодого бизнесмена является нехватка или отсутствие начального капитала, а также знаний, умений и навыков в той или иной сфере. Отсутствует финансирование, как со стороны государства, так и со стороны частных инвесторов и фондов.

4) Стратегия молодых предпринимателей заключается в том, чтобы спекулировать на рынке с уже проверенными товарами/услугами, конкурируя с крупными, сильными компаниями за небольшой кусок дохода.

5) Несмотря на проблемы молодежного предпринимательства, молодежный бизнес в г. Благовещенске имеет перспективы дальнейшего развития. Необходимо существенно уменьшить налоговую нагрузку на малый бизнес, сконцентрировать финансовые средства для оказания ему поддержки, развивать инфраструктуру малого бизнеса, провести большую работу в области подготовки и повышения квалификации предпринимательских кадров.

Методы исследования: теоретические – анализ, синтез, классификация, индукция, дедукция, систематизация; эмпирические – опрос в форме онлайн анкетирования и глубинное интервью.

Практическая значимость работы: работа может быть использована при эмпирическом изучении молодежного предпринимательства, разработанная в рамках исследования программа может использоваться для повторных исследований, также полученные результаты могут использоваться при преподавании экономической социологии и социологии молодежи.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИЗУЧЕНИЯ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1.1 Молодежь как социальная общность

Молодежная среда является объектом исследования многих гуманитарных наук и научных направлений: философии, психологии, социологии, демографии, политики, педагогики и тд.

В изучении молодежи накоплен значительный опыт. Однако часто встречается отсутствие методологической четкости в определении возрастных границ молодежи, в выделении внутр поколенческих возрастных границ, а также в некой размытости содержания понятия «социальная группа», применяемого к молодежи в целом.¹

Молодость – важнейший и, как правило, противоречивый этап становления и развития человека, начало его жизненного пути, когда интенсивно происходят подготовка к самостоятельной жизни, самоутверждение, и самореализация личности, осуществляется ее социальное самоопределение (профессиональное, политическое, нравственное).

От качества и благополучия этих процессов, степени активности действий данной социально-демографической группы, от соблюдения естественной исторической преемственности во многом зависят прерывность/непрерывность дальнейшего развития общества; иными словами, основная функциональная доминанта молодого поколения состоит в том, что оно призвано перенимать и сохранять социально-культурные ценности и вместе с тем обновлять их под влиянием изменившихся условий, в чем, собственно, и заключается историческое движение от прошлого к настоящему и от настоящего к будущему.

Молодежь – социально демографическая группа, выделяемая на основе совокупности возрастных характеристик, особенностей социального положения

¹ Добрынин, В. Молодежь как социально-демографическая группа в транзитивном обществе. / В. Добрынин, Т. Емчура. М.: ИЧРАН, 2004. – 325 с.

и обусловленных тем и другим социально - психологических свойств. Молодость как определённая фаза, этап жизненного цикла биологически универсальна, но её конкретные возрастные рамки, связанный с ней социальный статус и социально-психологические особенности имеют социально - историческую природу и зависят от общественного строя, культуры и свойственных данному обществу закономерностей социализации.

Возрастные пределы молодости отражают основные жизненные вехи: время получения образования, приобретения профессии, вступления в трудовую жизнь, создания семьи, становления экономической самостоятельности, моральной и юридической ответственности и т. д. Освоение различных сфер жизнедеятельности происходит не одновременно, а в течение ряда лет, на протяжении которых изменяется сознание молодого человека, его интересы, потребности, стиль поведения и образ жизни.

Согласно общепринятому мнению, возрастной диапазон молодежной группы – от 14 до 30 лет, хотя эти границы достаточно условны, подвижны и зависят от исторического и социально-экономического контекста, индивидуальных особенностей личности и ключевых событий жизни отдельного человека.

Нижней возрастной ступенью молодости считается 14–16 лет. Это период завершения физического созревания (биологическая зрелость), обретения внешнего вида взрослого человека, первичной социализации и самоопределения.

По поводу верхней возрастной границы в научной литературе продолжаются дискуссии, но большинство специалистов (социологов, демографов, психологов) все же склоняются к 30-летнему рубежу. Если в демографии основанием является преимущественно возрастной признак, то в социальных науках наступление социальной зрелости связывается с полноценным исполнением обязанностей и ролей взрослого человека. Критерий социальной зрелости – окончание процесса жизненного самоопределения, результатом которого выступает приобретение стабильного положения в системе общественных отно-

шений. Большинство людей к 30 годам достигают экономической самостоятельности благодаря накоплению интеллектуального, финансового и материального капитала, имеют взрослый семейный статус.

Строгую, точную границу между молодостью и социальной зрелостью провести нельзя. Есть и категория так называемых «вечных студентов», находящихся на безвременном попечении родителей, и молодых людей, оказавшихся в трудных жизненных ситуациях, и инвалидов. Существуют и обратные ситуации, когда ранняя успешная карьера либо внешние или личные обстоятельства приводят к экономической и социальной самостоятельности уже в 20–25-летнем и даже более раннем возрасте.

В период молодости наиболее бурно и интенсивно протекают следующие процессы: поиск идентичности, образование и самообразование, подготовка к профессиональной деятельности, усвоение культурных норм и ценностей, саморазвитие личности, раскрытие ее потенциальных способностей, таланта, выработка мировоззрения, духовно-нравственное становление, обретение самоконтроля и ответственности за свое поведение, политическое самоопределение, осознание себя как активного субъекта деятельности гражданского общества, усвоение собственных и общих прав и обязанностей; создание семьи и рождение детей.

Несмотря на общие признаки, молодежная общность обладает достаточно сложной структурой. В последние годы дифференциация и стратификация в ней усилилась, образовались кардинальные отличия в сознании и поведении, стилях жизни различных ее подгрупп. Прослеживаются явные тенденции маргинализации, автономизации и проявления конфликтности ряда субкультурных молодежных объединений.

Молодые люди в любом обществе – самая динамичная часть населения, призванная изменять и подвергать сомнению ценности и достижения предыдущего, старшего поколения, критически осмысливать его опыт, искать свой путь в жизни. С одной стороны, молодежь – та социальная группа, основным смыслом существования которой является обновление общества, отрицание всего

отжившего, устаревшего, тормозящего развитие. С другой стороны, ее представителям часто свойственны зависимость от чужого мнения, подверженность групповому влиянию, ценностная пластичность, отсутствие цельности и склонности к рефлексии. Это противоречие, отражающее диалектический процесс преемственности и отрицания, единства желания компромисса и борьбы, составляет суть конфликта «отцов» и «детей», воспроизводящегося от поколения к поколению. Социальному экспериментированию, поиску себя и возможностей приложения своих сил и энергии неизбежно сопутствуют различные формы социальных отклонений в поведении молодых людей как негативного, так и позитивного плана.

В отличие от взрослых и пожилых людей, современные молодые люди не отягощены стереотипами, отличаются стремлением к активному образу жизни, креативными установками, склонностью и желанием воплощать в реальности инновационные идеи. По сравнению со старшим поколением, у современной молодежи более позитивный настрой, она идеологически свободней, не обременена советской идеологией и ее издержками; у молодых меньше комплексов, они проявляют больше инициативы, склонны к риску, не жалуются и во многом рассчитывают на себя, нежели на помощь извне (особенно от государства).

Недостатком данной социальной группы является отсутствие необходимого социального опыта. Отказ от традиционных культурных паттернов поведения в молодом возрасте обычно сочетается с высокой степенью восприимчивости и подражательности, что объясняется опять-таки противоречивостью задач этого этапа жизни: попытками скорейшей социальной адаптации и видоизменения ряда социальных норм; усвоением комплекса ролей для эффективного функционирования в мире взрослых и модифицированием этих ролей и стилей поведения.

Социальные отклонения в среде современной молодежи имеют определенные предпосылки, обусловленные совокупностью объективных социально-культурных и социально-экономических процессов.

В XX в. произошла эмансипация молодежи вследствие чего её выделяют как отдельную социально-демографическую группу. А после этого и социально-культурную группу. Это во многом связано со значительным увеличением временного отрезка, которое необходимо для полноценного вхождения растущего человека в социум, удлинившимися сроками обучения, подготовки к профессиональной деятельности и обретения самостоятельности. При этом практически полное замещение домашнего обучения обязательными официальными институтами образования, либерализации воспитания, приоритетности свобод личности, урбанизации с ее анонимностью и т. д. – все эти факторы не могли не повлиять на сознание молодежи и ослабили контроль за поведением подрастающего поколения со стороны как родителей, так и общества. Молодежь постепенно завоевала право, по крайней мере в индустриально развитых странах, вести такой образ жизни, который она считает нужным. Возникла особая молодежная субкультура, отмежевывавшаяся от культуры взрослых.

Переход общества в фазу массового потребления способствовал распространению идеологии и философии гедонизма (своеобразного индивидуалистического эгоизма). Официальной целью жизни в обществе потребления провозглашается получение максимального наслаждения, разнообразных ощущений, удовольствий. Стремление все попробовать, преодолеть все запреты, испытать неведомые ранее ощущения при отсутствии религиозности и сформированных ценностей у части молодежи – важнейшая предпосылка девиантного поведения.²

Культ моды, вещизма и потребления овладевает сознанием молодежи и приобретает универсальный характер. Когда приобщение к миру престижных и красивых вещей становится самоцелью существования и смыслом бытия, человек с большой долей вероятности превращается в объект манипуляции со стороны производителей престижных предметов и различного рода развлечений. Молодые люди как инновационная группа вовлекаются в символическую работу по развитию собственных стилей, а также по прочтению и декодированию

² Ильин, В. И. Поведение потребителей / В. И. Ильин. — СПб.: Питер, 2000. — 224 с.

стилей одежды других, соотношению этих стилей с музыкальными, политическими и социальными ориентациями. Они апробируют товары-новинки и утверждают свой особый (раскованный, свободный) стиль жизни, свои направления развития моды. В этом смысле молодежь становится референтной группой общества.

Невозможно оспаривать необычайное усложнение современной жизни, убыстрение ее темпов и, соответственно, повышение требований, которые предъявляются к современной молодежи: к ее образованию, умению мобильно перестраиваться, переобучаться. Далеко не каждый может вынести это социальное бремя. Не все молодые люди психологически и физически готовы к этим испытаниям. В подростковом и юношеском возрасте происходит физиологическая перестройка организма, продолжающаяся иногда до 25 лет, и для растущего человека, формирующейся личности характерна психическая неустойчивость. Стрессы и перегрузки могут выступать факторами, провоцирующими социальные отклонения в молодежной среде.

В современном обществе молодежь становится неконкурентоспособной социально-демографической группой в силу того, что при наборе сотрудников работодатели уделяют все больше внимания не только уровню образования, но и наличию определенного опыта работы.³ Поэтому в период кризиса выпускникам образовательных учреждений высшего и среднего профессионального обучения все труднее найти работу. Увеличивается количество молодых безработных и тех, кто занят трудом, который не соответствует ни их квалификации, ни профилю подготовки, не говоря уже о личных желаниях и сумме заработной платы. В обществе, где потребление – маркер успешности, заметно нарастание пессимистических настроений молодежи. Отсюда желание представителей данной инновационной социальной группы добиться личных целей любыми способами.

1.2 Понятие и сущность молодежного предпринимательства.

³ Лещинская, Г. Молодежный рынок труда / Г. Лещинская // Экономист . – 1996. – №8. – С. 62-70.

Предпринимательство всегда было, есть и будет важной составляющей экономической системы цивилизованного общества. Переход к рыночным отношениям устанавливает перед современным обществом огромное количество сложных задач, среди которых существенное место занимает развитие предпринимательства.

В настоящее время не сложилось единого взгляда между учеными относительно сущности предпринимательства. Однако почти все современные подходы едины в том, что предпринимательство - это ключевой элемент хозяйственного механизма, а предприниматель - одна из центральных фигур в социально-экономической жизни общества.

Предпринимательская деятельность по законодательству России (Гражданский кодекс Российской Федерации) - самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность граждан и их объединений, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.⁴

Определение предпринимательской деятельности будет смотреться неполно в том случае, если не обрисовать основное действующее лицо – это сам предприниматель. Главным действующим актором в рыночной экономике будет являться собственно он. Вся успешность дела, будет зависеть от способностей и стремления предпринимателя.

Любой гражданин Российской Федерации, который достиг 18 лет и имеет определенные свободы, обладает правом осуществлять предпринимательскую деятельность. Препградой для открытия своего дела, для занятия предпринимательской деятельностью считается любое ограничение свободы гражданина по Закону. Тюремное заключение, домашний административный арест - это основание для запрета на начало бизнеса. Такой запрет не может быть наложен по иным множественным обстоятельствам, к каким принадлежит пол, возраст, ве-

⁴ Гражданский кодекс Российской Федерации. Ст. 23 ГК РФ. Предпринимательская деятельность гражданина. 02.2014.

ра, национальность, ориентация, место жительства. Исключением из правил являются лица, моложе 18 лет, но старше 16 лет, которые вступили в брачный союз. А так же не вступившие в брак, но признанные комиссией органов опеки дееспособными.

В социальной практике существует несколько видов предпринимательской деятельности. Это индивидуальное предпринимательство, юридическое лицо — ООО, ЗАО, ОАО, различные товарищества, кооперативы и др. Однако мы рассматриваем лишь ИП. У частной трудовой занятости физических лиц есть свои виды и формы предпринимательской деятельности. Это: ЧП (частный предприниматель), ИЧП (индивидуальный частный предприниматель), ПБОЮЛ (предприниматель без образования юридического лица), ИП (индивидуальный предприниматель).

На сегодняшний день наиболее известное из всех упомянутых - наименование предприятия, образованное одним лицом, — ИП (индивидуальное предприятие), при котором его создатель получил название «индивидуальный предприниматель».

Также с частным и индивидуальным разрешается коллективное предпринимательство. Роль коллективных предпринимателей (партнеров) исполняют группы граждан, которые используют как собственное, так и приобретенное на законном основании имущество. Приобретается официальный статус предпринимателя за счет его государственной регистрации или как участника индивидуального предпринимательства (без применения наемного труда), либо как предприятия (с возможным привлечением наемного труда в рамках, определяемых законом). Предприниматель может выступать при этом и как физическое, и как юридическое лицо.

Законодательство о предпринимательстве учитывает возможность осуществления предпринимательской деятельности с применением средств производства, имущества, ценностей как самим их собственником, так и другим субъектом, который управляет его имуществом на праве хозяйственного ведения, предоставленном собственником.

Отталкиваясь от вышеизложенного, можно отметить необходимые (базовые) и возможные (вторичные) свойства предпринимательства. К необходимым (базовым) будут относиться организационно-хозяйственное новаторство и экономическая свобода. К возможными (вторичными) свойствам предпринимательства будут относиться - риск, принятие решений, лидерство и т.д.

Становление и развитие предпринимательской деятельности непосредственно связано со средой, которая подразумевает определенную экономическую, социально-культурную, технологическую, организационно-техническую, физическую, географическую обстановку.

Экономическая ситуация обуславливает наличие платежеспособного спроса, возможности приобретения тех или иных разновидностей товаров. Кроме того она включает рынок труда, наличие свободных рабочих мест, избыток или нехватка рабочей силы. Помимо прочего сюда относится наличие и доступность денежных средств.

Политическая ситуация оказывает воздействие на экономическую обстановку. В некоторой степени способы управления экономикой это результат политических целей и задач правительства, которое находится у власти.

Бизнес функционирует и развивается в рамках соответствующей правовой среды. Также оказывает значительное воздействие на развитие предпринимательства система постановлений и законов по налогообложению.

Технологическая среда отображает степень научно-технического развития, воздействующего на предпринимательство через автоматизацию производства, совершенствование технологических процессов.

Организационно-техническая среда характеризуется наличием инфраструктуры бизнеса (банки, юридические, бухгалтерские, аудиторские фирмы, рекламные агентства, транспортные, страховые компании и др.).

Физическая или географическая среда включает комплекс природных условий, оказывающих воздействие на размещение предприятий.

Основные признаки предпринимательской деятельности:

1. Систематичность - реализация предпринимательской деятельности в течение определенного периода.

2. Самостоятельность, содержащая в себя два элемента:

а) организационная самостоятельность - возможность самостоятельно принимать решения в процессе предпринимательской деятельности (волевой характер);

б) имущественная самостоятельность - наличие у бизнесмена обособленной собственности для осуществления предпринимательской деятельности.

3. Легализованный характер. Присутствие специального субъекта (предпринимателя) - лица, который зарегистрирован в этом качестве в установленном законом порядке. Деятельность предпринимателя способна реализовываться лишь лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке. Правонарушением будет являться осуществление предпринимательской деятельности без государственной регистрации.

4. Нацеленность на систематическое получение прибыли. Под прибылью подразумевают доходы, уменьшенные на величину расходов. При этом важен не факт получения прибыли, а непосредственно цель деятельности лица. Деятельность, которая приносит убытки, все равно будет являться предпринимательской, главное, чтобы она была нацелена на получение прибыли.

5. Получение дохода от определённой деятельности (продажа товаров, оказание услуг, выполнение работ, получение доходов от использования имущества и объектов интеллектуальной собственности предпринимателя).

6. Профессионализм – критерий, который предусматривает наличие у предпринимателя конкретных знаний и навыков. На сегодняшний день такое требование закреплено в отношении далеко не всех видов предпринимательской деятельности (в основном наличие определенного образования требуется при осуществлении лицензируемых видов деятельности).

Предпринимательство, по существу, немисливо в том случае, если человек не владеет творческой инициативой, хваткой, определенными талантами, а также не способен на риск.

Суть предпринимательской деятельности открывается через ее основные функции. В нынешней рыночной экономике предпринимательство реализовывает несколько функций, носящих социально-экономический характер. К числу главных функций предпринимательства необходимо причислить: экономическую, социальную и инновационную.

Сущность предпринимательской деятельности раскрывается через выполняемые ею функции. Их несколько:

1) Экономическая - предпринимательство считается свойственным компонентом рыночной экономики. Основная его экономическая роль заключается в формировании обширного спектра товаров и услуг в условиях стремительной дифференциации и индивидуализации потребительского спроса. Устойчивое развитие предпринимательства подразумевает и поступательное развитие всей экономики, то есть экономический рост.

2) Социальная - каждый человек (дееспособный индивид): может являться собственником своего дела и подобным способом осуществлять свои индивидуальные возможности; имеет возможность заниматься предпринимательской деятельностью, которую не запрещает закон. В целом развитие предпринимательства обеспечивает занятость населения, снижение уровня безработицы и таким образом обеспечивает социально-экономическую стабильность в обществе

3) Инновационная - в первую очередь, эта функция нацелена на использование в предпринимательской деятельности инноваций. Внедрение в производство разного рода инноваций (новых технологий, новых видов продукции и др.) приводит к повышению производительности труда, наиболее эффективно к использованию всех видов ресурсов

Приведенные функции показывают многогранную суть предпринимательства в условиях рыночной экономики. Вместе с тем развитие и удачное функционирование предпринимательства на рынке обуславливается не только субъективными мотивами. Колоссальной значимостью для предпринимательства обладают факторы внешней среды (экономическая ситуация в стране, по-

литика, система государственного регулирования и поддержки предпринимательства, законодательство и т. д.)

В настоящее время одно из наиболее приоритетных направлений развития предпринимательства в Российской Федерации это молодежное предпринимательство. Оно способно стать важнейшим условием, которое может модернизировать российскую экономику. Данное обуславливается в первую очередь тем, что молодежь не боится подвергнуться риску, способна выдержать большие трудовые и нервные нагрузки, которые есть в предпринимательской деятельности, а особенно на ее первых этапах. Молодые люди могут обновлять свои знания и навыки в соответствии с быстроизменяющимися требованиями производства и рынка. Немаловажно то, что у молодых людей достаточно высокая инновационная активность и мобильность по освоению новых рынков.

Социальная реальность постиндустриального пространства регулярно эволюционирует. Общество и государство подвержены значительным социокультурным переменам в разных сферах жизнедеятельности. Экономическая отрасль нашей страны испытывает сложный период. За последние несколько лет экономика Российской Федерации преодолела ряд препятствий, реформ и инноваций, прежде чем направление внутриэкономического развития вновь приблизилось к состоянию стабильности. В условиях современного мира государство заинтересовано в сильной экономической системе, которая будет устойчива к событиям на политической арене, социальным и экономическим колебаниям всемирного масштаба, воздействию извне в целом. Одним из основных условий стабильной экономики является успешное предпринимательство как в малых, так и в средних и крупных масштабах. Наиболее перспективным демографическим пластом населения, который сможет вывести отрасль предпринимательства на качественно новый уровень, считается студенчество. Непосредственно молодые люди получают актуальные для современного общества знания, молодежь активна, быстро адаптируется к изменениям, творчески развита, ориентирована на экономическую независимость. Молодежное пред-

принимательство может укрепить экономику и повысить эффективность российской отрасли бизнеса.

Темой предпринимательства довольно активно интересуются российские исследователи на протяжении последнего десятилетия. Если говорить о роли предпринимательства в качестве реальной движущей силы государства имеются предположения, что именно молодежь в будущем является значимым элементом усиления сектора малого и среднего бизнеса в России.

В настоящее время в научной литературе отсутствует научное определение «молодежное предпринимательство». Это касается возрастного ценза, характеристики навыков и т.д. Актуальным вопросом остается установление возрастных рамок для описания молодого предпринимателя, в одних источниках к молодым предпринимателям относятся люди, не достигших тридцатипятилетнего возраста, в других - до двадцати пяти или тридцати лет.

«Меры государственной поддержки и правовое регулирование молодежного предпринимательства» - статья А.А. Миронова, в которой тоже рассматривается вопрос об определении «молодежного предпринимательства». Автор данной статьи считает, что молодежное предпринимательство — предпринимательская деятельность, которая осуществляется гражданином Российской Федерации, возраст которого не больше 35 лет, зарегистрированного в качестве индивидуального предпринимателя. А также коммерческая организация, учредителями которой выступают граждане Российской Федерации, возраст которых не превышает 35 лет, а в штате которых не менее 70% персонала достигших 35 лет.

Таким образом, молодежное предпринимательство отличается от предпринимательства, которое характеризует Гражданский кодекс РФ, только возрастными рамками.

Суть предпринимательства, как социального явления выражается в его основной функции – это создание особых экономических благ в виде эффективных динамичных структур, которые позволяют удовлетворять различные потребности людей и общества в целом. Предпринимательская деятельность

считается одной из основ экономики и гражданского общества в целом, их устройства и функционирования.⁵ Она связана с особенностями распределения, а главное, — с особенностями участия в использовании накопленного общественного богатства. Существуют, конечно, особенности и в отношении предпринимательского потребления этих благ, что порождает сегодня нередко недовольство со стороны разных социальных групп активным развитием предпринимательства, особенно когда оно принимает уродливые формы.

Деятельность предпринимателей связана с формированием конкретного типа личности, с особыми механизмами становления и развития личностей предпринимателей и всей социальной группы предпринимателей в целом.

Предпринимательством может заняться практически любой человек, с любыми способностями и задатками. Предпринимательская сфера связана с формированием своеобразного образа существования своих субъектов, членов их семей, оказывает воздействие на все другие формы их жизнедеятельности. Предпринимательская деятельность, бесспорно, проявляет воздействие на общественное сознание абсолютно на всех его уровнях, на духовную жизнь своих носителей и общества в целом.

⁵ Оноприенко В. И. Малые предприятия: опыт, проблемы. / В. И. Оноприенко. – М.: Профиздат, 2005. – 245 с.

2 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ Г. БЛАГОВЕЩЕНСКА

2.1 Отношение молодежи города Благовещенска к малому предпринимательству

Характеристика исследования:

Исследование проводилось среди молодежи г. Благовещенска в возрасте от 18 до 30 лет в июле 2020. Целью данного исследования вступается, изучение отношения молодежи Благовещенска к малому предпринимательству. Общее количество опрошенных – 200 человек. Исследование осуществлялось методом опроса в форме анкетирования. Методика опроса: онлайн анкетирование

Объект исследования был разделен по нескольким возрастным группам обоих полов:

- 1) 18 - 21 лет;
- 2) 22 – 24 лет;
- 3) 25 – 27 лет;
- 4) 28 – 30 лет.

Это позволило выявить особенности в каждой демографической группе по ряду рассматриваемых проблем.

Логика построения анкеты:

Сначала был задан вопрос об образовании, уточнилось, работает человек или нет. После этого выяснялось отношение к предпринимательской деятельности в целом. Далее располагался вопрос о предпочтительной сфере предпринимательства. Потом были заданы вопросы для определения проблем начинающих предпринимателей, для оценки государственной поддержки малого предпринимательства. В конце были заданы вопросы, характеризующие респондентов по полу, возрасту и материальному положению.

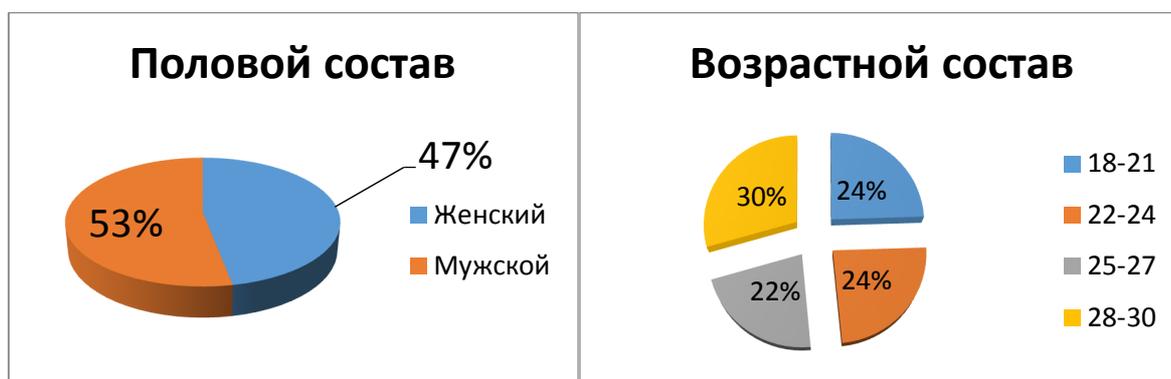
Основой текстового содержания анкеты являются теоретические и практические знания практикантов в области МиМСИ, общей социологии, социальной демографии, гендерной социологии:

1. Абрамова, А.А. Управление малым бизнесом: Учебное пособие / А.А. Абрамова, Г. И. Болкина, А. П. Гарнов, А. Д. Буриков. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 256 с.
2. Агеева, О. А. Особенности развития малого бизнеса в России на современном этапе / О. А. Агеева., А. В. Девянина // Вестник университета. – 2017. – №6. – С. 60-66.
3. Дашков, Л.П. Предпринимательство и бизнес / Л. П. Дашков, А. И. Данилов, Е. Б. Тютюкина. – М.: ИВЦ Маркетинг, 1995. -302 с.
4. Иноземцева, А. В. Молодёжь и малое предпринимательство: результаты социологического исследования / А. В. Иноземцева // Теория и практика общественного развития. – 2014. – №19. – С. 34-36.
5. Котляров, И. Развитие молодежного предпринимательства на селе / И. Котляров, Л. Шумская // Наука и инновации. – 2014. - № 10. – С. 40-43.
6. Лещинская, Г. Молодежный рынок труда / Г. Лещинская // Экономист .– 1996.– №8.– С. 62-70.

Анализ и интерпретация данных

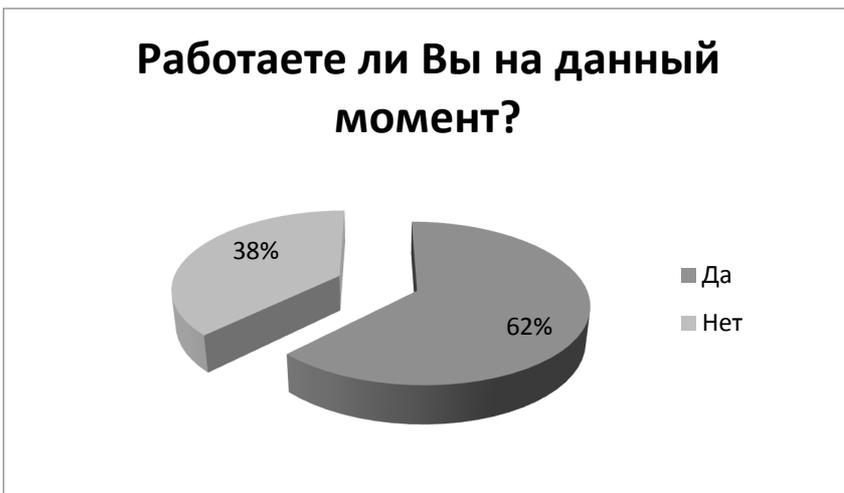
Социально - демографическая характеристика респондентов

Объектом исследования являлись жители города Благовещенска в возрасте от 18 до 30 лет. Количественное соотношение мужчин и женщин соответствует расчетам квотной выборки среди молодежи г. Благовещенска.



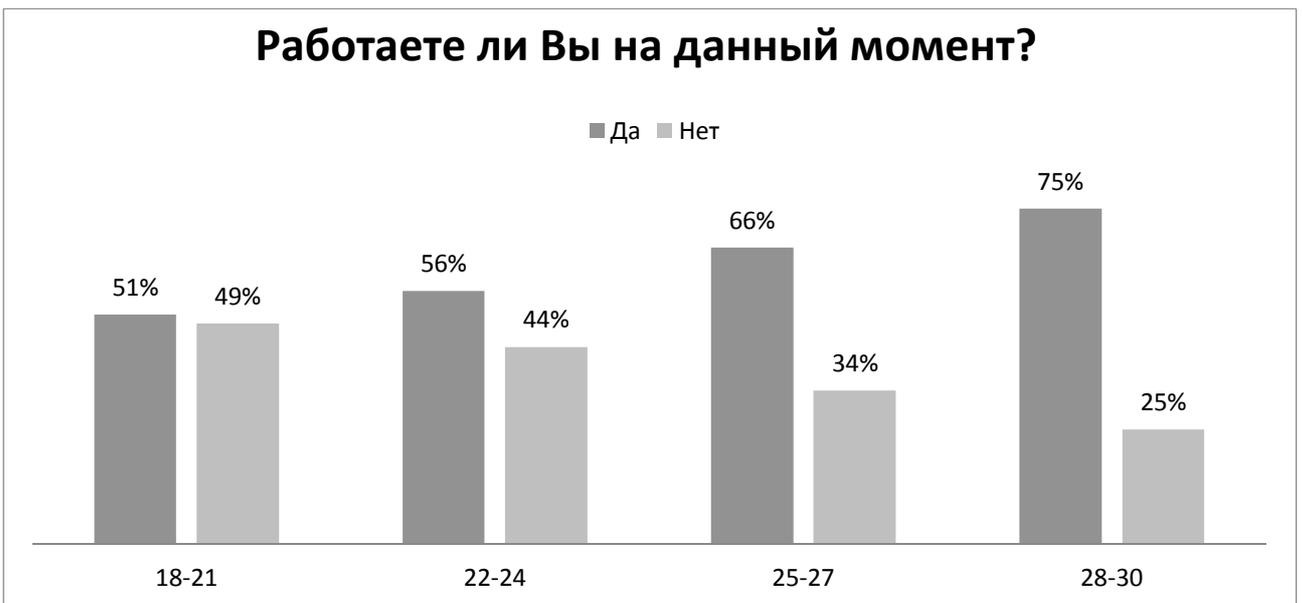
Планы молодежи на ближайшее будущее.

Для начала необходимо выяснить, много ли работающей молодежи в настоящее время.



Большее половины опрошенных на данный момент времени работают. Это довольно логично, так как были опрошены люди от 18 лет, а это уже дееспособная возрастная группа, их без проблем устраивают на работу, в этом возрасте многие хотят независимости в финансовом плане.

Были отмечены некоторые половозрастные особенности:



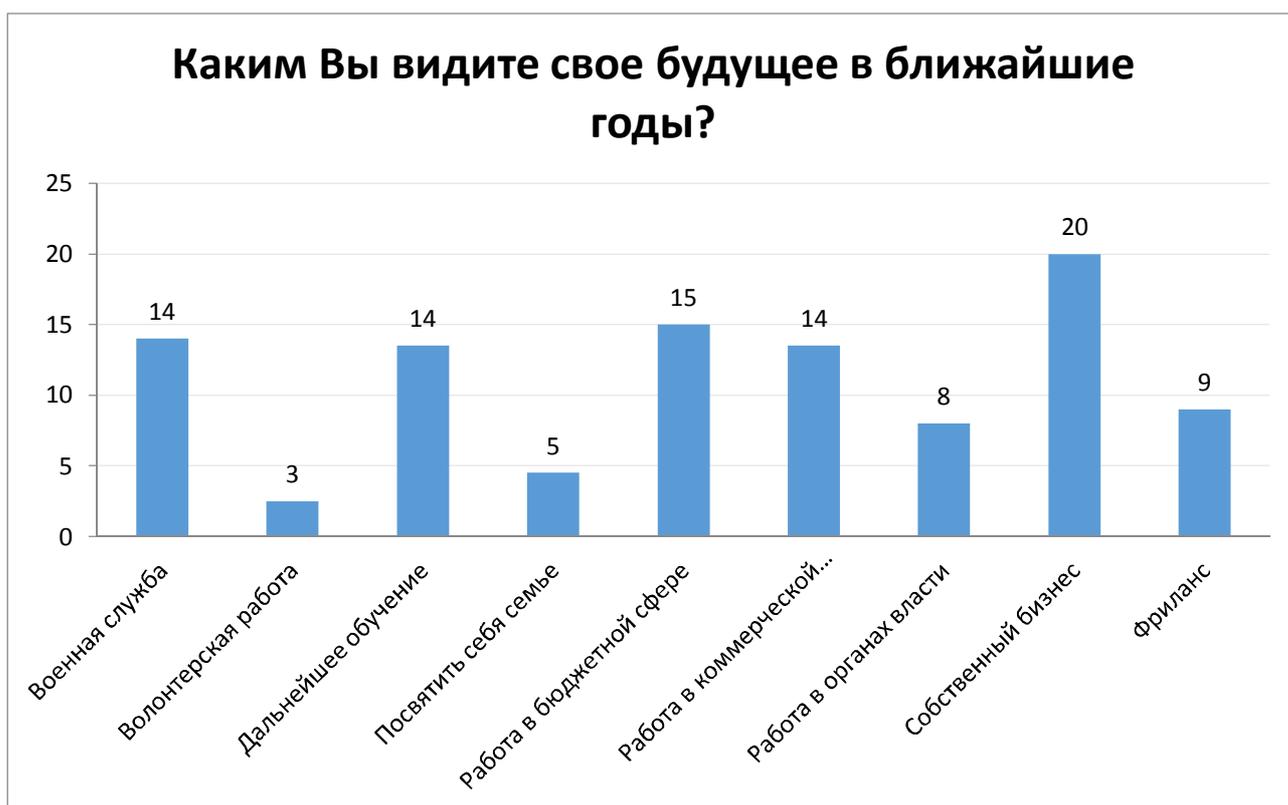
Как можно заметить, большинство людей постарше работают на данный момент, а молодые (18-21) разделились поровну на: работающих и неработающих. Скорее всего, это объясняется тем, что опрошенные помладше, еще учатся и им затруднительно совмещать работу и учебу. Респонденты постарше (28-30) находятся на том этапе, когда им необходимо полностью себя обеспечивать. Это объясняет большой процент трудоустроенных респондентов.

Таблица 1 – Желаемый доход

Укажите, пожалуйста, Ваш желаемый месячный доход?	Процент
80000 руб.	20
60000 руб.	15
100000 руб.	15
50000 руб.	14
90000 руб.	8
70000 руб.	6
150000 руб.	5
300000 руб.	3
200000 руб.	2
120000 руб.	2 ⁶

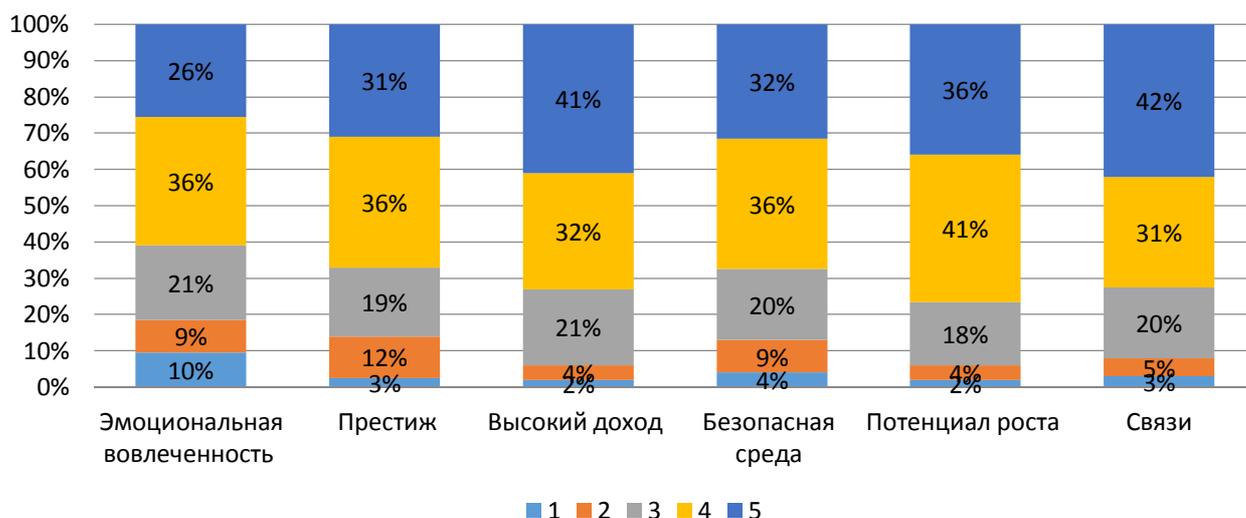
В данной таблице представлены самые распространённые ответы молодежи о их желаемом месячном доходе. Наиболее популярный ответ на данный вопрос (20% опрошенных) - 80000 рублей. Можно сделать вывод, что молодые люди ставят себе цель на хороший уровень жизни, если в среднем заработная плата у нас в стране примерно 40000 рублей.

⁶ Открытый вопрос.



В ближайшем будущем почти четверть молодых людей видит себя предпринимателями. Исходя из того, что у молодежи есть стремление к высокому доходу, многие из них выбирают именно работу на себя, открытие своего дела для достижения хорошего уровня жизни. Работа в бюджетной и коммерческой сфере также не сдает позиций, возможно, потому что там часто есть открытые вакансии и такая работа сопровождается наименьшими рисками, нежели работа на себя. Также 14% молодёжи нацелено на дальнейшее обучение. Наименее популярной в молодежном кругу социальной практикой является волонтерская работа и посвящение себя семье.

В какой степени, по Вашему мнению, каждая ценность оказывает влияние на выбор работы.

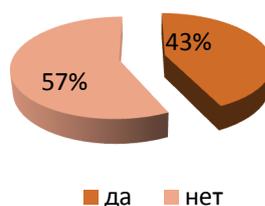


Респондентам был задан вопрос: «В какой степени, по Вашему мнению, каждая ценность оказывает влияние на выбор работы?». Такие ценности, как высокий доход, потенциал роста и связи имеют наибольшую значимость для молодежи. Можно сделать вывод, что молодые люди на сегодняшний день выбирают позицию «карьеристов» и «максималистов». Если рассматривать все ценности в совокупности, можно сказать, что люди хотят брать от своей работы по максимуму, что бы она включала в себя всевозможные плюсы и в то же время была им по душе и обеспечивала безопасность для здоровья.

Готовность молодых людей к предпринимательской деятельности.

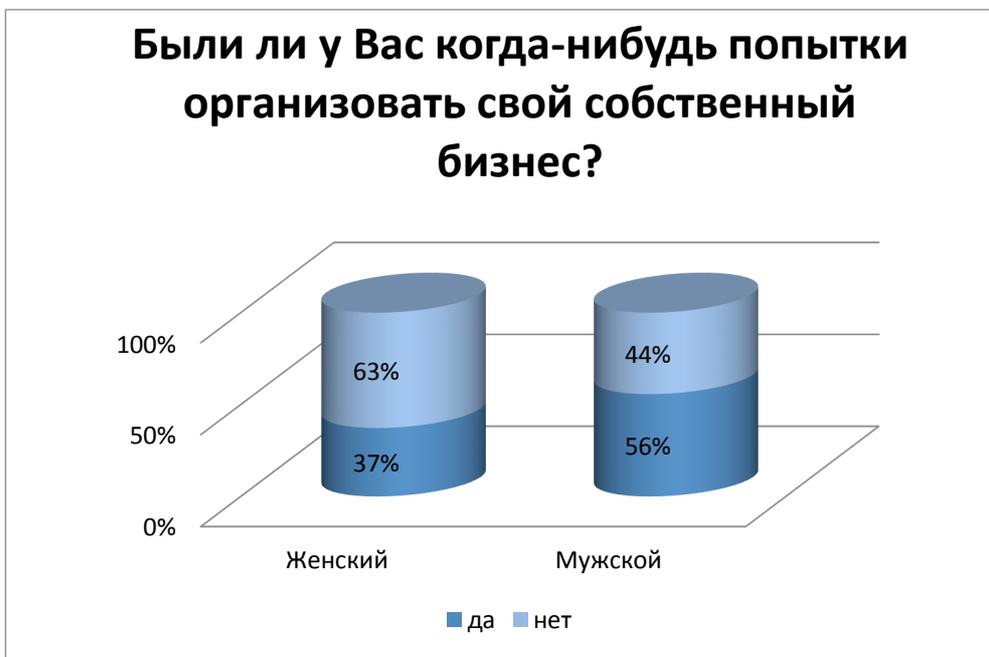
Молодые люди заинтересованы в организацию своего дела, необходимо это рассмотреть более подробно.

Были ли у Вас когда-нибудь попытки организовать свой собственный бизнес?



Больше половины респондентов не были в роли предпринимателя. Это свидетельствует о том, что молодежь имеет опасения, боится рисковать и не проявляет большую заинтересованность к бизнесу. Но все же немалый процент (43%) респондентов успели примерить на себя роль предпринимателя.

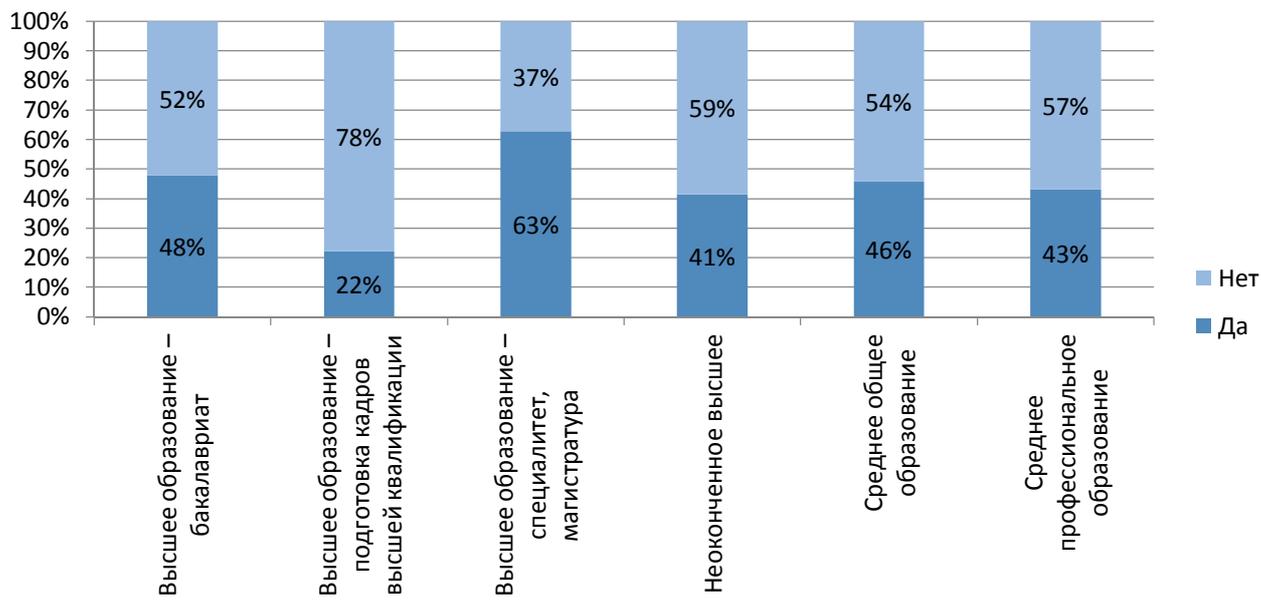
Респондентам был задан следующий вопрос:



Мужчин в роли предпринимателя можно увидеть чаще, чем женщин. Мужчина чаще находится в роли «добытчика» и «кормильца» семьи, а женщина в роли «хранительницы очага». Следовательно, мужчина нацелен на высокий доход и независимость, а работа на себя удовлетворяет эти потребности. В нашем обществе сложился устойчивый гендерный стереотип о распределении финансовой ответственности в семье. На сегодняшний день происходит эволюция взглядов, но остаются те, кому некомфортно отходить от традиционного уклада жизни. Люди соглашаются с гендерными ролями, вследствие чего становятся объектами гендерных стереотипов. Это все приводит к тому, что женщины – предприниматели представляют собой феномен.

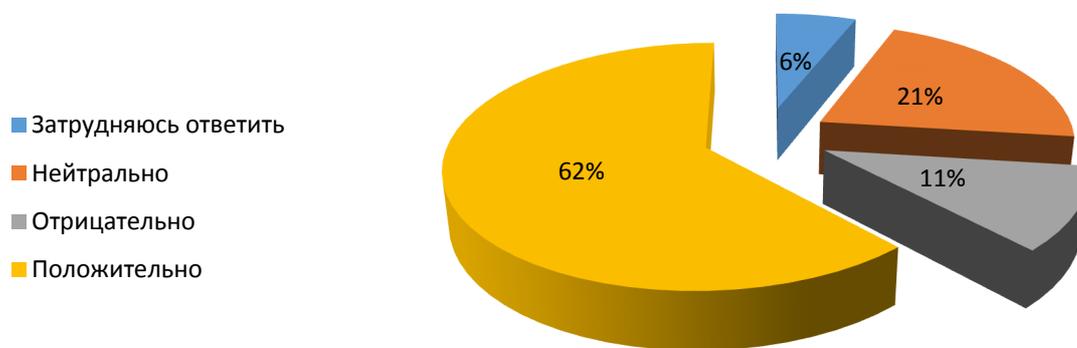
Выясним фактор уровня образования и предпринимательской деятельности:

Были ли у Вас когда-нибудь попытки организовать свой собственный бизнес?



Уровень образования не оказывает влияние на открытие своего дела. Однако большинство респондентов (78%) с третьим уровнем высшего образования не пробовали организовывать бизнес. Это связано с тем, что у людей другие планы на жизнь, они посвятили свою жизнь обучению. Они видят свое будущее в науке, это педагоги при вузах, научных учреждениях или организациях. Поэтому у них не было опыта в организации своего дела.

Как Вы относитесь к работе на себя (предпринимательству)?



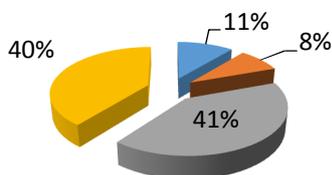
Большинство молодежи относится к предпринимательству положительно (62%). Малая часть (11%) отрицательно воспринимает предпринимательскую деятельность. 21 % опрошенных выбрали позицию нейтралитета и 6% затрудняются в ответе. Можно сделать вывод, что большинство молодежи проявляют заинтересованность в занятии своим делом. Это может быть связано с сегодняшней доступностью бизнеса для молодежи, например бизнес в социальных сетях или же перепродажа каких-либо товаров через интернет. Такой вид предпринимательской деятельности мало заметен для органов, и это помогает избежать высоких налогов.



Также немало важным будет тот факт, что среди ответов респондентов, находящихся в тяжелом материальном положении, нет ни одного отрицательного ответа. Отрицательное отношение к предпринимателям имеют люди, оценивающие свое материальное положение на «4» и «5».

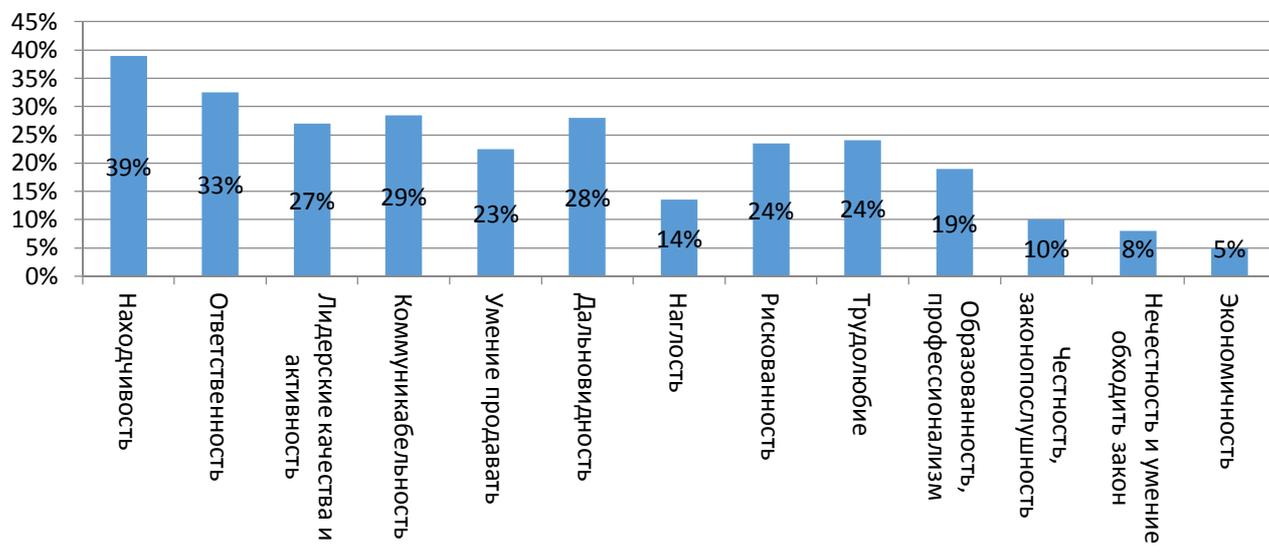
Как относятся Ваши знакомые к предпринимательской деятельности и предпринимателям?

■ Затрудняюсь ответить ■ Негативно ■ Нейтрально ■ Позитивно



Было интересно узнать, как относятся к предпринимателям не только респонденты, но и их социальное окружение. Результаты показывают, что мнения разделились, примерное равное количество относится к предпринимательству нейтрально и столько же позитивно, Но все же противников данной деятельности меньше, всего 8%. Это говорит о том, что портрет современного предпринимателя в представлении масс рассматривается с положительного ракурса. Большинство респондентов положительно относятся к бизнесу и их круг общения поддерживает эти взгляды.

Какими качествами, на Ваш взгляд, должен обладать человек, планирующий заняться предпринимательской деятельностью?

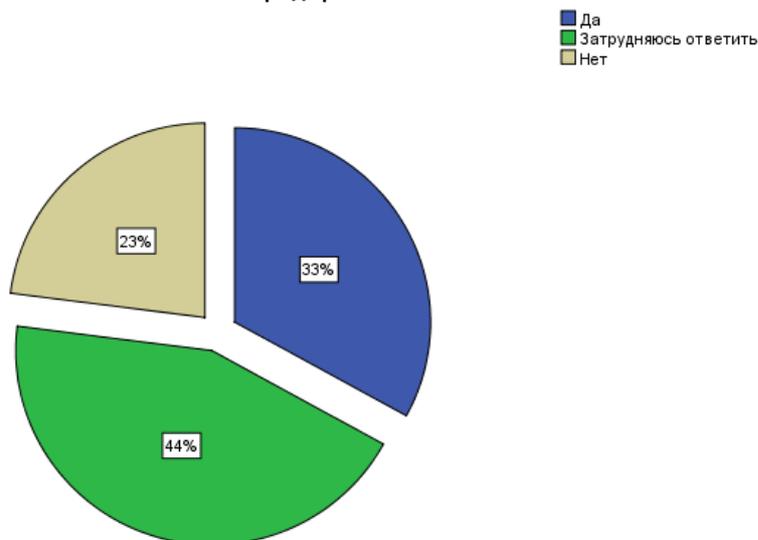


7

Респонденты считают, что предприниматель должен обладать такими качествами, как «находчивость», «ответственность», «коммуникабельность». Наименее популярными качествами оказались «нечестность и умение обходить закон» и «экономичность». Это говорит о том, что предприниматель в первую очередь должен иметь хорошую смекалку, чтобы найти выход из любой стрессовой ситуации, а также уметь ладить с людьми для ведения грамотной бизнес-стратегии. Ответственность необходима для управления людьми находящимися в подчинении и всем своим бизнесом в целом, вся ответственность лежит только на плечах предпринимателя.

⁷ Процент больше 100, т.к. респонденты выбрали более одного варианта ответа.

Обладаете ли Вы необходимыми знаниями и навыками для того, чтобы заниматься предпринимательством?



А вот на данный вопрос мнения респондентов разделились. Большинство молодых людей не смогли ответить, обладают ли они предпринимательскими навыками. Лишь 33% уверены, что они готовы видеть себя в роли бизнесмена. Скорее всего, это связано с тем, что люди привыкли недооценивать себя и свои возможности.

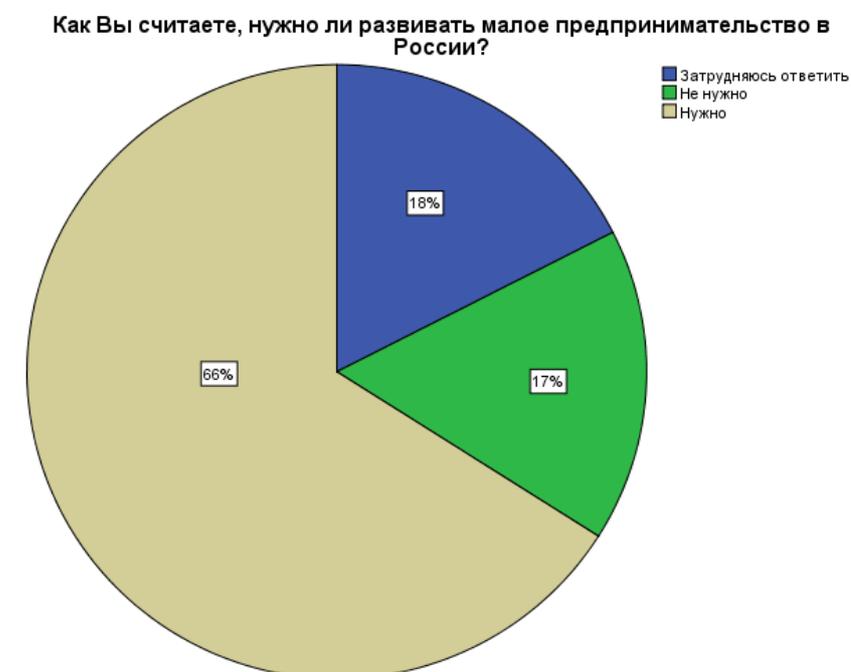


Среди ответивших «да» как ни странно больше респондентов мужского пола, а ответивших «нет» и затруднившихся ответить больше женщин. Как мне

кажется, это связано с тем, что представительницы слабого пола в большей степени недооценивают себя, чем мужчины.



Большинство молодых людей оценивают влияние предпринимателей на страну с позитивной стороны. Это значит, что в общественном сознании формирует понимание предпринимательства, как чего-то позитивного, возможно оно рассматривается в роли главного фактора развития экономики.

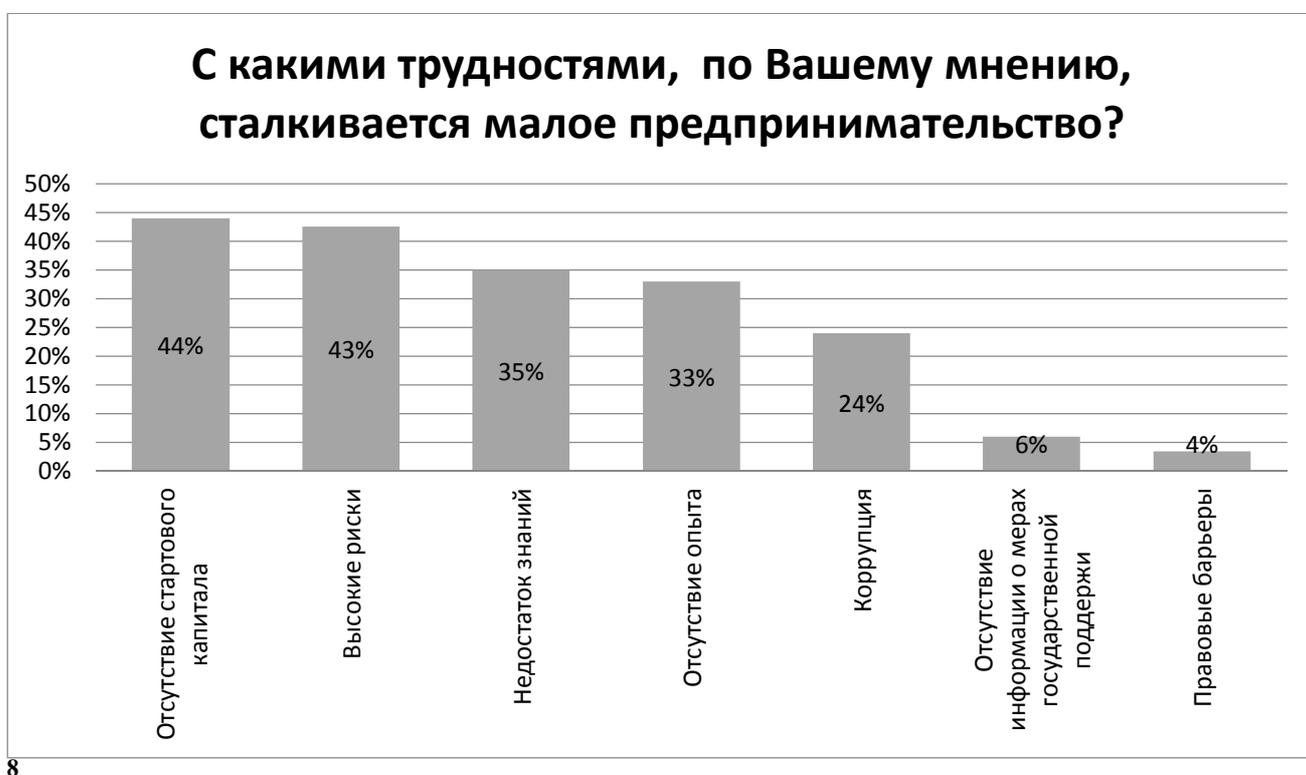


Как можно заметить, люди оптимистично настроены по отношению развития предпринимательской деятельности в нашей стране. Больше половины

всех респондентов считают, что развивать предпринимательство в России необходимо.

Проблемы, препятствующие молодежи в открытии своего дела и их решения.

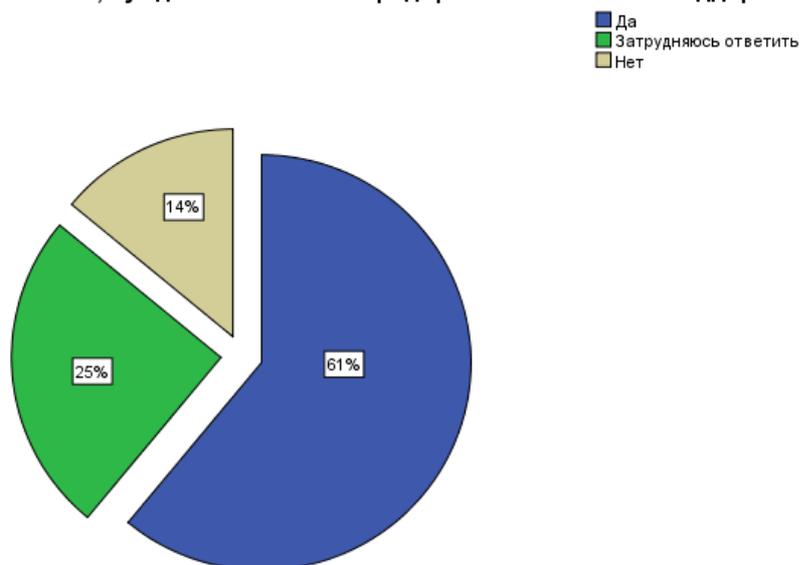
Мы отметили, что большая часть людей заинтересована в открытии своего дела, а так же есть люди, которые уже занимаются предпринимательской деятельностью, теперь необходимо рассмотреть, почему же некоторые хотят открыть свой бизнес, но по ряду некоторых причин не могут этого сделать. Рассмотрим проблемы, возникающие на пути молодого предпринимателя.



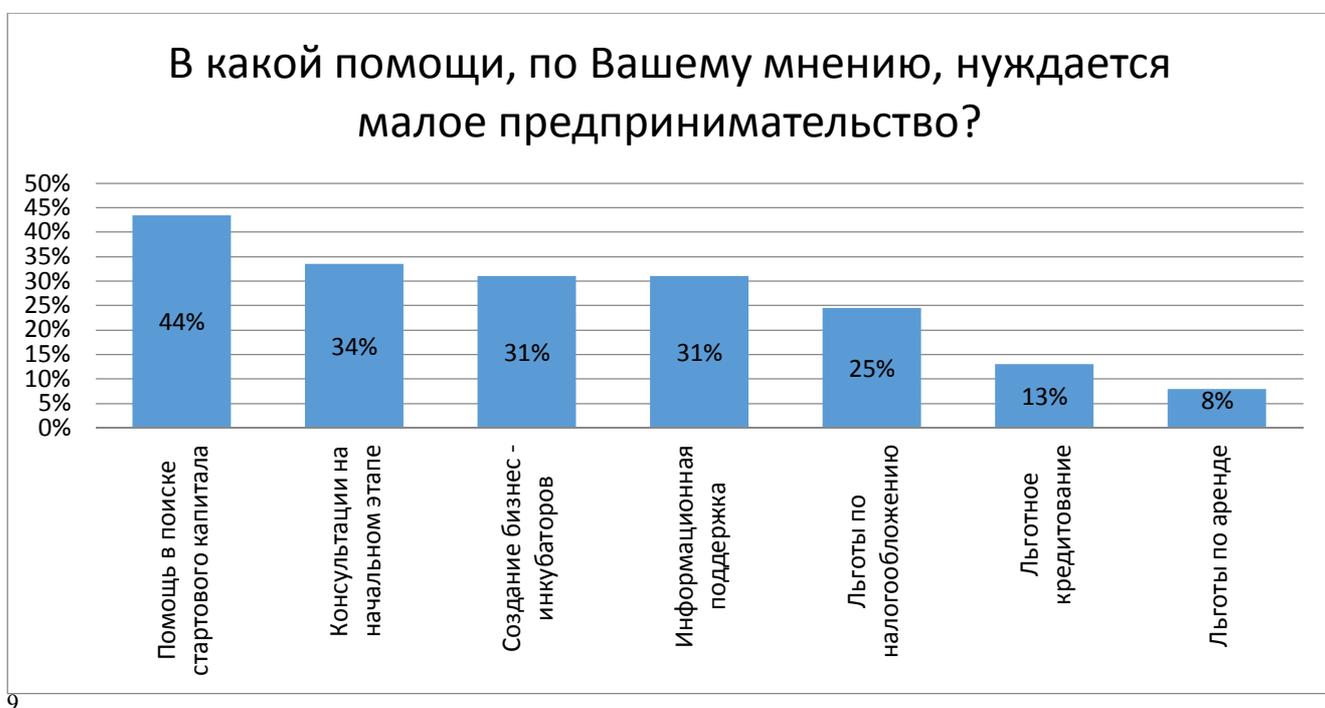
Большинство видят главные трудности предпринимателей в «отсутствии стартового капитала» и «высоких рисках». У молодых людей редко бывают свободные финансы, которые они могут вложить в бизнес с риском их больше никогда не увидеть, именно поэтому они и выделяют эти две главные проблемы.

⁸ Процент больше 100, т.к. респонденты выбрали более одного варианта ответа.

Как Вы считаете, нуждается ли малое предпринимательство в поддержке?



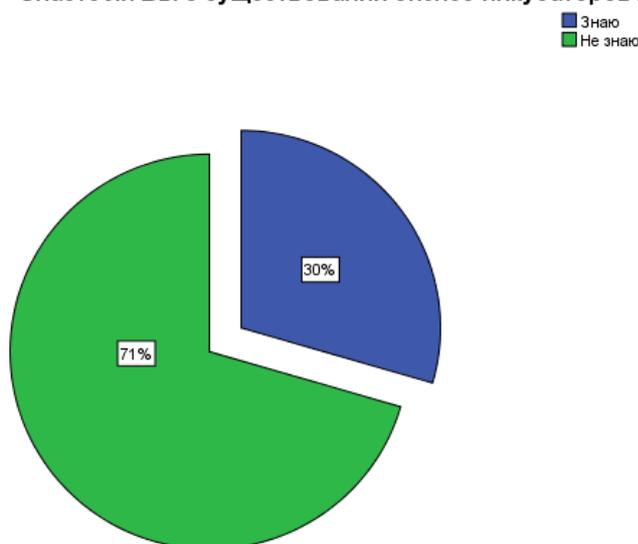
Респонденты отмечают, что предпринимательство нуждается в поддержке. Если есть проблема, соответственно необходимо ее решение. Поэтому разберемся, какие решения данной проблемы видят молодые люди.



⁹ Процент больше 100, т.к. респонденты выбрали более одного варианта ответа.

Такой же процент респондентов выделивших проблему в отсутствии стартового капитала считает, что на начальном этапе в первую очередь бизнесменам нужно помогать со стартовым капиталом. Многие считают, что на начальном этапе нужны консультации и создание бизнес – инкубаторов. Можно предположить что, молодежь видит в бизнес - инкубаторе, своего рода возможность «вырастить» свое дело и пережить неблагоприятные условия и после этого выйти в свободное плаванье.

Знаете ли Вы о существовании бизнес-инкубаторов?

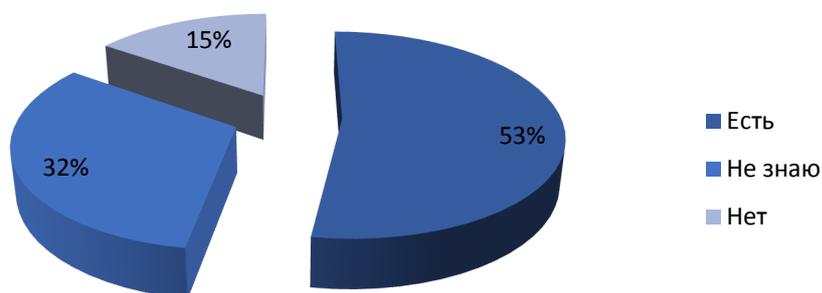


10

Молодым людям были заданы вопросы про бизнес – инкубаторы. Для начала выяснялось, знают ли они что это такое. Как можно заметить, всего лишь 30% респондентов знают, что такое бизнес – инкубаторы. Далее был задан вопрос для респондентов, которые знают о существовании таких организаций:

¹⁰ Вопрос-фильтр

Есть ли в Вашем городе бизнес – инкубаторы?

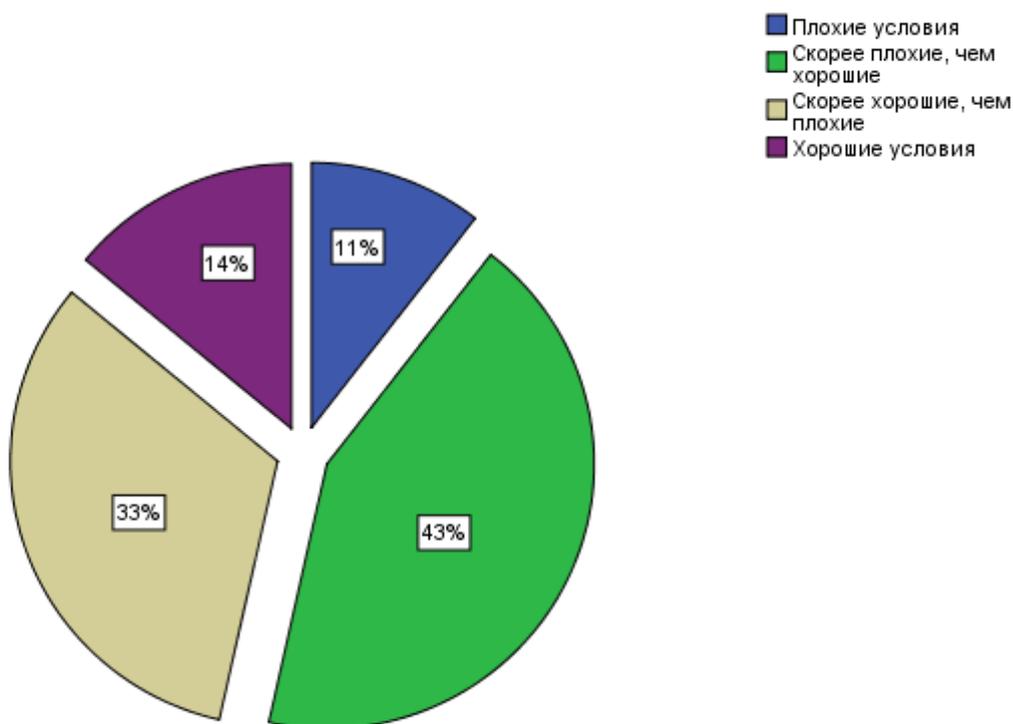


11

Не все респонденты знают о существовании бизнес – инкубаторов в нашем городе. Чуть больше половины осведомлены о данных организациях в городе Благовещенске. Небольшая доля респондентов (15%) считают, что бизнес – инкубаторы у нас в городе отсутствуют. Можно сделать вывод, что данная тема недостаточно широко афишируется в СМИ или же путем «сарафанного радио». Необходимо принять меры, которые будут способствовать осведомлению граждан, заинтересованных в коммуникации с другими предпринимателями и которым необходима поддержка на начальном этапе ведения бизнеса.

¹¹ Вопрос после вопроса-фильтра

Как Вы считаете, каковы в вашем городе условия для развития малого бизнеса?



Мнения респондентов разделились, почти половина оценивают условия г. Благовещенска для развития малого бизнеса скорее в негативном контексте. 11% считают, что все плохо. Для 14% молодежи условия для развития бизнеса выглядят хорошими. 1/3 считают условия скорее хорошими, чем плохими. Можно предположить, что меры государственной поддержки малого предпринимательства не так хороши, как хотелось бы. Но даже в непростой экономической ситуации некоторые наши земляки пытаются построить свой бизнес.

Какие отрасли развития малого бизнеса являются наиболее перспективными для молодых людей?



¹²

Из диаграммы видно, что для молодых людей, самыми предпочтительными сферами для развития малого бизнеса являются торговля и строительство, получившие 33 и 37% голосов соответственно. Большой процент строительной сферы можно объяснить, ростом строительства в крупных городах в последние годы, а также тем, что к этой категории молодежь часто относит и предприятия, занимающиеся не столько строительством зданий, а также текущим ремонтом помещений.

Были также предложены свои варианты ответов, молодежь заинтересована в SMM сфере, сфере оказания услуг, экспорте товаров и маркетинге. Общественное питание не имеет актуальности для молодых людей, это может быть связано с трудностями организации такого бизнеса, все возможные проверки перед открытием и в дальнейшей работе могут пугать молодежь.

Общие выводы по исследованию:

Молодые люди ставят себе высокую планку на ближайшее будущее. Многие из них видят себя предпринимателями, но в туже очередь остается вос-

¹² Процент больше 100, т.к. респонденты выбирали более одного варианта ответа.

требуемой работы в частных и коммерческих организациях. Молодежь не намерена себе отказывать в хорошем уровне жизни, поэтому у них высокие запросы по отношению к условиям их работы. Они желают иметь высокий ежемесячный доход.

Молодые люди готовы к занятию предпринимательской деятельностью, есть те, кто уже организовал свое дело. Образ предпринимателя оценивается молодыми людьми позитивно. Молодежь понимает, какими качествами должен обладать предприниматель и усердно пытаются найти их в себе, но с этим многие не справляются.

Основная проблема в организации своего дела для молодых людей – это отсутствие стартового капитала, недостаток знаний и высокие риски. Большинство людей считает, что российское предпринимательство нуждается в поддержке.

Перспективными для молодых людей предстают такие отрасли, как строительство и торговля. В свою очередь общественное питание, здравоохранение и туризм являются не такими привлекательными. Молодежь обращает внимание на сферу информационных технологий, что вполне оправданно в условиях активного развития этой сферы, одновременно позволяющей создавать услуги и продукты с минимальными затратами.

Молодежь нуждается в помощи поиска стартового капитала. Также необходимо осветить тему существования бизнес – инкубаторов, так как выяснилось, что многие даже не знают что это такое, не говоря уж о осведомленности в наличии таковых в г. Благовещенске.

2.2 Молодежное предпринимательство: стратегии, проблемы и перспективы

Характеристика исследования:

Объект исследования: предприниматели города Благовещенска от 18 до 30 лет. Предмет исследования: стратегии, проблемы занятости молодежи в предпринимательской деятельности и перспективы развития молодежного предпринимательства города Благовещенска в возрасте от 18 до 30 лет. Цель

исследования: обнаружение проблем, стратегий и перспектив предпринимателей среди жителей города Благовещенска в возрасте от 18 до 30 лет.

Исследование осуществлялось методом глубинного интервью, выборка будет реализована с помощью метода снежного кома.

Методика опроса: глубинное интервью.

Метод отбора респондентов: отбор респондентов предполагается реализовать с помощью метода снежного кома, среди предпринимателей г. Благовещенска в возрасте от 18 до 30 лет. Респонденты, уже принявшие участие в исследовании, называют имена и координаты других потенциальных респондентов.

Сбор эмпирических данных по теме исследования проходил с 10 по 17 мая 2021 года.

Общее количество опрошенных – 10 человек.

Логика построения гайда:

Сначала был задан вопрос, выявляющий пробуждающий фактор при выборе предпринимательской деятельности. Потом были заданы вопросы для определения проблем начинающих предпринимателей, для оценки государственной поддержки малого предпринимательства. Далее следовали вопросы, уточняющие предпочтительные сферы бизнеса и стратегии выстраивания своей деятельности. После этого выяснялось отношение к конкуренции в предпринимательской среде. Далее располагался вопрос об изменениях, произошедших с респондентами на их предпринимательском пути. В конце были заданы вопросы, выявляющие перспективы развития молодежного предпринимательства в г. Благовещенск.

Основой текстового содержания гайда являются теоретические и практические знания практикантов в области МиМСИ, общей социологии, социальной демографии, гендерной социологии:

1. Абрамова, А.А. Управление малым бизнесом: Учебное пособие / А.А. Абрамова, Г. И. Болкина, А. П. Гарнов, А. Д. Буриков. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 256 с.

2. Агеева, О. А. Особенности развития малого бизнеса в России на современном этапе / О. А. Агеева., А. В. Девянина // Вестник университета. – 2017. – №6. – С. 60-66.
3. Дашков, Л.П. Предпринимательство и бизнес / Л. П. Дашков, А. И. Данилов, Е. Б. Тютюкина. – М.: ИВЦ Маркетинг, 1995. -302 с.
4. Иноземцева, А. В. Молодёжь и малое предпринимательство: результаты социологического исследования / А. В. Иноземцева // Теория и практика общественного развития. – 2014. – №19. – С. 34-36.
5. Котляров, И. Развитие молодежного предпринимательства на селе / И. Котляров, Л. Шумская // Наука и инновации. – 2014. - № 10. – С. 40-43.
6. Лещинская, Г. Молодежный рынок труда / Г. Лещинская // Экономист .– 1996.– №8.– С. 62-70.

Анализ и интерпретация данных

Сначала, выясним мнение респондентов о том, как они пришли к выбору предпринимательской деятельности, и что именно их к этому побудило, для этого был задан вопрос:

1. Расскажите, пожалуйста, как Вы стали предпринимателем? Что Вас к этому побудило?

- 1) *Я всегда любила готовить. Сначала на праздники близким, всем очень нравилось и многие стали просить сделать им на заказ. Таким образом, хобби превратилось в собственное дело и стало приносить доход.*
- 2) *Находясь в декрете, мне понадобился дополнительный заработок.*
- 3) *Мне наскучило работать на кого-то, хотелось свободы, хотелось личного роста и не зависеть от кого-либо, поэтому решил открыть что-то свое.*
- 4) *...четкого ответа нет, подрабатывал с лет 14, начиная от 250 рублей в день, к моменту окончания школы, моя выручка могла составлять от 35 до 50 тысяч в месяц, это естественно в летние каникулы только. Поступил в институт, и по его окончанию, все, что могли*

предположить работодатели по моей профессии - это 35 тысяч в месяц. Мотивация? Не захотелось понижать свою заработную ставку, возвращаться в свои 16 лет, что делать? открывать своё дело - становиться предпринимателем.

- 5) К предпринимательству привело желание самореализоваться, заниматься тем, что нравится. Также желание иметь высокий заработок и не зависеть от других людей, стоящих выше.*
- 6) Всегда мечтала о собственном деле, ещё работая в найме. Декрет был толчком, когда ребёнку было 7 месяцев, открыла интернет-магазин.*
- 7) ... меня к этому побудила, наверное, безграничность, а также отсутствие какого-либо потолка, как в собственном развитии, так и зарплате ... меня к этому побудило желание помогать другим людям. Ты - предприниматель и одной из твоих целей должна все-таки быть, не только прибыль, но и обеспечение рабочими местами население. Как стал предпринимателем? Это было года 4 назад, с товарищем попробовал открыть общепит. У нас что-то получилось, но потом, я это все продал (товарищу свою долю) и уже полноценно начал заниматься тем, чем занимаюсь сейчас.*
- 8) Я, как и большинство работал на «дядю», потом я понял, что могу делать все то же самое, но сам. Получилось в итоге сложнее, чем я думал, но получилось. Побудило меня к этому нежелание работать на кого-то.*
- 9) В детстве, смотря на своих родителей (они у меня тоже предприниматели). Я понимал, что путь работника на заводе не для меня. Это и повлияло на мой выбор сферы предпринимательства.*
- 10) ... у меня отец предприниматель, он и привил мне всю эту культуру и знания. И для себя я давно понял, что хочу жить свободно, путешествовать и зарабатывать. Чтобы у меня было свободное время на*

свои увлечения, интересы, поэтому я решил стать предпринимателем.

Ответы на данный вопрос неоднозначны. Большинство респондентов, отвечая на вопрос, отмечают, что основной побуждающий фактор при выборе предпринимательской деятельности – это независимость, свобода и одновременно возможность зарабатывать, чего они не могли получить при работе в найме. Также некоторых подтолкнуло выбрать данную сферу ввиду такого обстоятельства, как декретный отпуск. Часть респондентов опирались на опыт своих родителей при выборе предпринимательской деятельности.

Затем, было важно узнать мнение о главных критериях (чертах), которыми должен обладать успешный бизнесмен:

2. На Ваш взгляд, каковы главные критерии (черты) успешного предпринимателя и почему?

- 1) Мне кажется, самое главное - это любить своё дело всей душой и заниматься этим в первую очередь не ради денег. Тогда люди будут видеть, что вы стараетесь для них, и это будет подталкивать их делать выбор в вашу сторону. Другой немало важной чертой является смелость предпринимателя. Нужно не бояться, когда открываешь собственное дело. Риски были, есть и будут всегда. Нужно не бояться, а делать.*
- 2) Главное - это пробивной характер.*
- 3) Уверенность в себе и своих возможностях, не рассчитывать ни на кого.*
- 4) Я могу выделить: понимание клиента и его запросов (гибкость), смелость (в принятие нестандартных решений), увлечённость своей идеей, а также энтузиазм, и харизма.*
- 5) Предприимчивость (возможность быстро и четко действовать в непредвиденной ситуации), целеустремлённость (независимо от обстоятельств идти вперед) и готовность рисковать.*

- 6) *Готовность к риску, трудолюбие, стрессоустойчивость, творчество. Желание обучаться.*
- 7) *Это трудолюбие, спокойствие и смекалка. Здесь многие черты можно назвать, они все будут главные. Это даже какая-то хитрость. Я не перестаю проходить различные тренинги и тд. У нас в Амурской области к этому, как к шарлатанству почему-то относятся рядовые менеджеры, хотя тренинги очень крутые и очень сильно помогают.*
- 8) *Успешный бизнесмен-это тот, у кого все работает без него, у которого всегда есть план, которому он придерживается, это на самом деле очень сложно, работать по плану, не всегда получается.*
- 9) *Обязательно, уметь распоряжаться временем «Тайм менеджмент». Сильные навыки в «Human resource». Знания ТК РФ. Финансовая грамотность.*
- 10) *Первое и самое главное - не бояться рисковать. Второе - постоянное развитие и самосовершенствование.*

Главной чертой успешного предпринимателя, по мнению большинства респондентов, является готовность к риску. Также, немаловажным критерием является уверенность человека в себе, любовь к своему делу и постоянная работа над собой. Есть те, кто считает, что хитрость, харизма и пробивной характер – неотъемлемая черта успешного предпринимателя.

Выясним мнение респондентов о проблемах, с которыми им пришлось столкнуться на своем предпринимательском пути, а также обсудим ситуацию с пандемией:

3. С какими проблемами Вам пришлось столкнуться при выстраивании и ведении своего бизнеса? Ситуация с пандемией как-то повлияла на Ваш бизнес?

- 1) *В самом начале не была сформирована четкая клиентская база. Заказов почти не было, а расходы на инвентарь, продукты и тому подобное были. Таким образом, прибыль была нулевая, а то и в минус. Мне*

повезло, так как это продлилось недолго и вскоре мое дело стало приносить доход. Другой проблемой, с которой я столкнулась, была особенность некоторых людей, под названием «невоспитанность». Некоторые обманывали, что оплатят, как только заберут заказ, и не оплачивали; другие хамили, тыкая тем, что клиент всегда прав. Я научилась отличать таких людей сразу и старалась не работать с ними, а предлагать другого кондитера. Пандемия естественно сказалась на бизнесе, как на всех. Люди основное время находились дома, теряли работы и многие оказались в невыгодном финансовом положении, следовательно, не было возможности заказать торт на день рождения друга и тд.

- 2) ...стартовый капитал (а точнее его отсутствие) ... некоторые сложности бюрократического характера (оформление документации в различных инстанциях: налоговая, пожарная инспекция, и тд.). Пандемия тоже внесла свои коррективы, особенно в момент полного закрытия торговых центров.
- 3) У нас возникли проблемы с поиском помещения. Пандемия очень сильно повлияла, клиенты стали обращаться намного реже, соответственно прибыль сильно уменьшилась. До пандемии доход составлял от двухсот до четырехсот тысяч, во время пандемии чуть больше ста тысяч.
- 4) Одна из проблем, это отсутствие понимания у большинства клиентов, почему он должен платить мне больше, чем Дяди Пети с авито? Часто заказчики не платят вовремя, имея деньги, они нарочно отсрочивают сроки, зачем? Вопрос. И конечно частая проблема с наёмным персоналом. Люди перестали чувствовать ответственность за свой труд. Ситуация с пандемией. Это затронуло каждого. Т.к. мой бизнес направлен на малоэтажное строительство, наши сметы очень нестабильны. С начала года, цены на материал выросли на 50, а то и 70%. Уже на

стадии обсуждения бюджета и Строительных смет, большая часть клиентов отказывается, в виду удорожания материала. Также разорвали несколько договоров, которые подписывали в прошлом году. По той же причине.

- 5) Отсутствие спонсора, большая площадь территории России (долгая и дорогая доставка). Пандемия не повлияла.*
- 6) Проблемы: постоянный финансовый кризис в России, низкая платежеспособность населения, зависимость от доллара, сильнейшая инфляция. Мне повезло, что мою сферу не закрывали в пандемию.*
- 7) Ситуация с пандемией повлияла и может показаться странным, но она повлияла даже положительно. До начала пандемии у нас было 4 магазина, на данный момент (пандемия заканчивается), у нас их 11. Соответственно, мы открыли много магазинов, они благополучно начали работать, для многих это удивительно, но это действительно так. Большая проблема была при этом масштабном росте, мы очень быстро выросли, но при этом формат нашей работы был настроен на 2/3 магазина. И мы столкнулись с большими проблемами в автоматизации своей работы, в систематизации бизнес процессов, это колоссальная работа, она уже проведена и сейчас далее проводится, вкладываются большие средства ... просто, потому что мы во время (на 2 - 3 магазинах), это все не автоматизировали. Если бы мы тогда этим занялись, то сейчас было бы все гораздо легче.*
- 8) Проблема в специалистах, это основная проблема, очень сложно найти хороших работников. Пандемия почти никак не повлияла, онлайн сфера не сильно зависит от внешних факторов, вроде этого.*
- 9) На начальном этапе – отсутствие опыта. Коммуникации с заказчиками: от получения заявки до совершения сделки. Большая конкуренция. Подбор персонала. Да, несомненно нас коснулась пандемия, но мы выдержали все благополучно.*

10) При выстраивании бизнеса проблем не возникало. Пандемия никак не подействовала, первый бизнес попадает под категорию обязательных к работе, он не закрывался, он работал. Ну конечно, снизилась покупательная способность. А второй мой бизнес завязан на интернете, на онлайн и он тоже никак не пострадал.

Мнения респондентов разделились. В ходе анализа, выяснилось, что проблемы каждого из респондентов уникальны. Чаще всего респонденты отмечали проблемы в работе с клиентами: начиная от отсутствия клиентской базы до проблем в коммуникации с заказчиками. Некоторым пришлось столкнуться с такой проблемой, как подбор квалифицированного персонала. Это может быть связано с неопытностью молодого предпринимателя. Также отмечались такие проблемы на начальном этапе выстраивания бизнеса, как отсутствие первоначального капитала, отсутствие опыта, поиск помещения для аренды и некоторые сложности бюрократического характера. Были и те, у кого никаких проблем не возникало.

Мнение респондентов на ситуацию с пандемией разделилось поровну. Половину предпринимателей ситуация с пандемией никак не коснулась, это связано с тем, что их бизнес существует в онлайн формате. Вторая половина респондентов, ощутивших проблемы при пандемии, отмечают, что упала покупательная способность клиентов.

Выясним, как респонденты оценивают степень государственной поддержки малого бизнеса:

4. Как Вы оцените степень государственной поддержки малого бизнеса?

1) Степень государственной поддержки предпринимательства находится на должном уровне. В дальнейшем планирую оформить кредит для расширения своей предпринимательской деятельности. Я слышала о том, что государство выдает кредитные средства, для расширения своей деятельности и создания новых рабочих мест в нашем регионе.

- 2) *Степень государственной поддержки на очень низком уровне, не достаточная*
- 3) *От государства совершенно никакой поддержки*
- 4) *Затрудняюсь ответить, ибо не прибегал к этой форме помощи.*
- 5) *Государство делает вид, что помогает.*
- 6) *На бумагах одно, на местах и уж реальности другое.*
- 7) *Здесь, наверное, государственное ущемление, а не государственная поддержка. В пандемию была государственная поддержка в кредитах, которые не нужно было выплачивать, но это были совсем мизерные суммы, по сравнению с тем, какие налоги начали платить с 1 января 2021 года. Основная проблема была связана с тем, что государство отменило систему налогообложения ЕНВД и в связи с этим, суммы которые мы стали уплачивать в налоги увеличились в сотни тысяч рублей. А если смотреть в годовом разрезе, даже в миллионы.*
- 8) *Вообще почти никак не поддерживается ... поддержки почти нет.*
- 9) *Если оценивать по 5 бальной шкале, это 3. Хотелось бы чтоб в СМИ, больше освещали о государственных программах для молодых предпринимателей.*
- 10) *Да, никак не оцениваю. Ее нет. Конечно, я слышал, от знакомых, что были какие-то перечисления были... но вообще у нас в РФ никакой помощи предпринимателям нет. Даже наоборот, усложнение им жизни, скажем так. Всячески пытаются новыми налогами, законами усложнить жизнь.*

Почти все респонденты не удовлетворены степенью государственной поддержки малого предпринимательства. Предприниматели отмечают, что государственная поддержка малого предпринимательства отсутствует. Респонденты считают, что государство делает вид, что помогает. Некоторые респонденты отмечают государственное ущемление предпринимателей, отмечается увеличение налогообложения, введение новых законов, которые усложняют их деятельность.

Выясним, мнение респондентов о том, какая сфера бизнеса считается наиболее перспективной и почему:

5. Какой сфере бизнеса Вы отдаете предпочтение и считаете наиболее перспективной и почему?

- 1) *Как девушка могу сказать, что сфере красоты. Кто бы, что не говорил - маникюр, макияж, ухоженные волосы и тд. хотят все девушки, и с этой потребностью мы сталкиваемся каждый месяц. Если делать свою работу хорошо, то к тебе как к мастеру будут приходить снова и снова. Таким образом, без работы и дохода ты не останешься. Даже торты и сладости на заказ хотят не так часто, как выглядит красиво каждый месяц.*
- 2) *Торговля продуктами питания и лекарствами (Т.к. это первая необходимость, кушать и болеть будут всегда).*
- 3) *Сфера услуг...клининг, очень прибыльный на данный момент. Также обороты набирает столярное дело.*
- 4) *Я думаю, что за Интернет-индустрией. Интернет-коммерция все больше с каждым днем завоевывает популярность. Кроме того, это самый актуальный бизнес в век высоких технологий и интернета. Можно открыть совершенно любой магазин, или оказывать любые услуги в интернете.*
- 5) *Производство товаров и оказание услуг по продвижению. Близки и интересны эти сферы деятельности.*
- 6) *Я выбрала сферу в которой разбираюсь и есть опыт: продажа детских товаров.*
- 7) *Наверное, здесь каждый будет отдавать предпочтение, той сфере, которой он занимается. Я отдаю свое предпочтение розничной торговле и при этом я очень хорошо отношусь к общепиту. Да общепит очень сильно пострадал при пандемии, но давайте будем учитывать, что люди у нас всегда кушают, и будут продолжать это делать. Если же брать товары периодического спроса, то на них уже прошла*

волна, условно возьмем - гироскутеры, года 2 назад на них просто бум был, все их покупали, а сейчас про них все забыли. Соответственно, я за розничную торговлю, я за общепит, мне это очень нравится.

8) it, онлайн сфера - вся, сайты, социальные сети и все что с этим связано, приложения - очень актуальная тема сейчас, на этом можно заработать.

9) Я отдаю предпочтение сфере IT технологий. По моему мнению, роботизация и искусственный интеллект заберут у людей много рабочих мест, но вместе с этим создаст в 2 раза больше новых.

10) Первая - автомобильная. Это работает как часы, на протяжении многих лет и каждый год наблюдается рост клиентской базы. На машинах будут всегда ездить. А второе - это онлайн услуги, тоже очень перспективная сфера, очень развивающаяся. В будущем хотел бы себе классный ресторан, но это больше для имиджа.

Мнения респондентов разделились, это связано с тем, что каждый предприниматель считает сферу бизнеса, которой он занимается наиболее перспективной. Предпочтения отдавались: розничной торговле, сфере услуг и интернет-коммерции. Респонденты, которые отдают свое предпочтение интернет-коммерции и IT технологиям, обосновывают это тем, что это самый прибыльный и перспективный бизнес в век высоких технологий.

Выясним, придерживались ли респонденты какой-то конкретной стратегии при выстраивании бизнеса, ее основные принципы и насколько она эффективно работает:

6. Вы придерживаетесь какой-то конкретной стратегии при выстраивании бизнеса? Опишите ее главные принципы и насколько она эффективно работает?

1) Я не придерживаюсь определённой стратегии в бизнесе. Главное - мотивация, вдохновение и желание делать качественно и вкусно. Я считаю, если клиенту нравится внешний вид продукции, вкус и соче-

тание цена-качество, то он будет обращаться к вам для заказа всегда.

- 2) Главный принцип - уловить спрос потребителя, а эффективность зависит и от спроса и от платежеспособности населения*
- 3) Какой-то определенной стратегии я не придерживаюсь. Самое важное - это качественная реклама.*
- 4) У меня была какая-то тактика, и я ее придерживался.*
- 5) Моя стратегия – создание уникального читаемого и узнаваемого стиля на основе продвижения личного бренда. Стратегия эффективна, человек идет к человеку за уникальным продуктом или услугой.*
- 6) Цифровая реклама, блог в Инстаграм, постоянная работа с имеющейся клиентской базой. Все работает.*
- 7) Если стратегия открытия магазинов, то да мы ее придерживаемся, и она эффективно работает.*
- 8) Стратегии нет, есть принципы, я хочу, чтобы работа всегда делалась качественно. Нужно быть клиентоориентированным - это главная задача.*
- 9) Нет, мы не придерживаемся каких-то конкретных стратегий, в современном мире все настолько быстро происходит, особенно в сфере бизнеса. Чтоб оставаться на плаву, необходимо постоянно адаптироваться к новому и быть гибким в своих подходах к бизнесу. Главный принцип - оставаться гибким*
- 10) Работать нужно постоянно, да и все. Ну и конечно анализ конкурентов.*

Мнения респондентов по данному вопросу неоднозначны. Большинство респондентов не придерживались, какой-то определенной стратегии. Некоторые из них отмечают, что главный принцип функционирования их бизнеса – клиентоориентированность и качественный и уникальный продукт. Некоторые уделяют большое внимание рекламе своих товаров. Также отмечается – гибкость, необходимость постоянно адаптироваться к новому и быть гибким в сво-

их подходах к бизнесу. Те респонденты, у которых была четкая стратегия, не пояснили ее главные принципы, но отметили эффективность ее работы.

Выясним, отношение респондентов к конкуренции и уровень конкуренции в г. Благовещенке:

7. Как Вы относитесь к конкуренции? На Ваш взгляд, насколько высока конкуренция в г. Благовещенске?

- 1) *Кондитеров здесь, конечно, много. Но на вкус и цвет товарищей нет, как говорится. Если кому-то нравится у другого кондитера, это нормально. Мы все это понимаем, у нас есть группа кондитеров и очень часто мы друг друга выручаем.*
- 2) *Отношение к конкуренции - она должна быть, если ты не монополист. В сфере торговли в Благовещенске очень высокая конкуренция.*
- 3) *В нашей сфере конкуренция невысокая. К конкуренции отношусь положительно.*
- 4) *Отношусь спокойно, иногда с агрессией. Но считаю, что конкуренция помогает расти, и заставляет занимать конкретную нишу, и быть номером 1 в ней.*
- 5) *Положительно. В моих сферах деятельности конкуренция средняя. Конкуренты в целом есть, но за счёт личного стиля и уникальности продукта я движусь вне конкурентной среды, обращая внимание на спрос и тренды, отталкиваюсь от своих прошлых результатов.*
- 6) *В моей сфере высока конкуренция. Многие ИП работают просто «ради работы», постоянно демпингуя и не думают о дальнейшем развитии.*
- 7) *В Благовещенске конкуренция очень низкая. Если рассматривать наш сегмент (торговля напольными покрытиями), даже не смотря на наше небольшое население, конкуренция у нас очень низкая. Если я рассматриваю другие города, я сейчас нахожусь во Владивостоке, здесь конкуренция гораздо выше и мне нравится конкуренция. Это*

очень интересно, это помогает не останавливаться на месте, это помогает тебе развиваться.

- 8) В моей сфере конкуренции мало, если брать агентства, если рассматривать фрилансеров, то с ними высока, их стало очень много, а вообще к конкуренции отношусь хорошо, это даёт стимул расти.*
- 9) Конкуренция самый лучший двигатель для развития. В Благовещенске, мне кажется, приемлемо высокая конкуренция.*
- 10) Отношусь к конкурентам положительно. Это, в любом случае – рост. Они заставляют больше двигаться, развиваться. Ненавижу тех, кто пытается твой бизнес затопить, какими-то негативными отзывами и тд. Если они выстраивают что-то крутое для клиентов, ты такой «круто, почему мы так не сделали» ... в таком плане я отношусь к конкуренции хорошо в Благовещенске ... смотря какую сферу рассматривать ... например, если брать сферу интернет маркетинга, то ее нет.*

Все респонденты относятся к конкуренции положительным образом. Они считают, что конкуренция выступает хорошей мотивацией и двигателем для развития. Мнения об уровне конкуренции в г. Благовещенск, разделились. Некоторые отмечают высокий уровень конкуренции, сюда можно отнести такие сферы, как торговля и производство своей продукции. В сферах смежных с интернет-коммерцией конкуренция ниже.

Выясним, насколько изменились респонденты на своем предпринимательском пути:

8. Как Вы изменились, будучи предпринимателем, по сравнению с тем, каким вы начинали?

- 1) Я стала более ответственной. Научилась грамотно распределять своё время, чтобы успевать делать работу и хватало на личную жизнь. Стала чаще общаться с людьми и лучше их понимать.*
- 2) Появилось умение анализировать, думать на несколько шагов вперед.*

- 3) *Стал более ответственным ... сократилось число необдуманных поступков.*
- 4) *Сложный вопрос, самоанализ не самая лучшая моя сторона. Конечно, люди меняются, становятся мудрее, начинаешь ценить своё время, учишься выстраивать диалоги, думаю тут нужно мнение со стороны.*
- 5) *Стала брать ответственность на свои плечи и учусь рисковать.*
- 6) *Стала жёстче и увереннее в себе, ценю своё время, намного лучше разбираюсь в людях и психологии. Больше читаю и обучаюсь.*
- 7) *У меня масштабное изменение, я кардинально изменился как человек. Я начал мыслить гораздо масштабнее. То есть, если раньше у меня мысли были в пределах Благовецка, то сейчас у меня мысли в масштабах страны, наверное. Я начал совершенно по-другому смотреть на жизнь, на возможности. Мне всегда очень тяжело смотреть на людей, которые не выходят с Благовецка. Изменились взгляды на жизнь в целом, понял, что она очень быстротечна. Я стал придерживаться такой позиции: «жизнь - сегодня и завтра лучше не будет». Каждый день, ты проживаешь, как отдельную жизнь. Много изменений, также в плане математических подсчетов, совсем по-другому стал смотреть на это.*
- 8) *Я стал более ответственным.*
- 9) *Я стал более общительным, образованным в сферах смежных с моей деятельностью.*
- 10) *Безусловно, изменения есть и они кардинальные и только положительные. Главная приобретение – это ответственность и решительность.*

Каждый из респондентов заметил изменения в себе, по сравнению с тем каким он начинал. Большинство приобрели такие качества, как ответственность и повысили свои навыки коммуникации с людьми. Некоторые из респондентов отмечают за собой изменения в распределении времени.

Выясним, масштабируется ли бизнес респондентов:

9. Ваш бизнес масштабируется?

- 1) *На данный момент нет, но в будущем я бы хотела обучить несколько кондитеров и открыть свою кондитерскую.*
- 2) *Нет, пока.*
- 3) *Бизнес будет масштабироваться, но на это нужно время.*
- 4) *Масштаб моего бизнеса, пока об этом рано говорить, есть перспективы на дальнейшее. Пока бизнес масштабируется по количеству найма Рабочих, и более крупных объектов.*
- 5) *По мере моих возможностей, конечно, масштабируется.*
- 6) *Да, но хочется ещё больше.*
- 7) *Наш бизнес очень сильно масштабируется. Мы хотим еще больше и больше и больше. На текущий год, планируем открыть еще магазинов 5, в таких городах, как Красноярск, Томск, Кемерово и Новосибирск.*
- 8) *На данный момент нет, я пробовал, но не очень удачно получилось, нужно больше опыта и средств, это очень тяжёлый процесс.*
- 9) *Нет, мы пока что укрепляем свои позиции и не думаем о масштабировании.*
- 10) *Конечно. Планирую в будущем большое агентство. Планирую обучение продавать. Бизнес масштабируем, точно. В зависимости от желания и аппетитов, его можно масштабировать в любых объемах.*

Ответы на данный вопрос неоднозначны. Большинство респондентов настроено на масштабирование бизнеса. Но одни отмечают, что этот процесс уже запущен в настоящем времени, а другие – видят его лишь в перспективе на будущее. Были и те, кто пока не задумывается о масштабировании своего дела и пока только укрепляется свои позиции. Но все же преобладающее большинство предпринимателей настроены на развитие своего дела и не останавливаются на достигнутом.

Выясним мнение респондентов о перспективах развития их бизнеса и молодежного бизнеса в целом в г. Благовещенске:

10. Как Вы считаете, имеет ли Ваш бизнес и молодежный бизнес в целом перспективы развития в г. Благовещенске?

- 1) *Думаю, что имеет. Наш город в принципе развивается на глазах. И бизнес - не исключение.*
- 2) *Думаю, да.*
- 3) *На мой взгляд, перспективы есть, особенно у молодежного бизнеса.*
- 4) *Конечно, имеет, главное стоять на своём. Быть уверенным в своем деле, и через пару лет, учителя будут говорить, что всегда верили в тебя.*
- 5) *Перспективы развития бизнеса в Благовещенске велики, т.к. город удалён от центра России, имеет много недочетов или отсутствующих новшеств. Креативные и целеустремленные подобные люди делают этот город интересным и разнообразным.*
- 6) *Да, имеет. Но потолок все равно есть.*
- 7) *Да, конечно. Наш бизнес имеет перспективы в Благовещенске, потому что город строится, есть новостройки, есть, кому продавать. На самом деле, в городе можно зарабатывать деньги и довольно хорошие. Те, кто говорят, что в Благовещенске нет работы и тут нечего делать, они ошибаются, работа есть ... главное желание. Молодежный бизнес в Благовещенске... да есть куда развиваться, Благовещенск это хорошая площадка, для того, что бы начать. Если у тебя получилось, у тебя всегда есть возможность поехать и масштабировать бизнес дальше в крупные города. При этом иметь этот же бизнес на управлении в Благовещенске, в случае неуспеха в других городах. Всегда будет возможность обратно вернуться в Благовещенск.*
- 8) *Имеет и очень хорошие, старый формат бизнеса себя изжил, появляются новые методы, да и в целом весь мир развивается, а молодёжь как никто идут с этим развитием в ногу.*

9) *Я думаю, что у каждого города есть планка развития и перспективы рано или поздно закончатся, но в настоящее время и в ближайшем будущем - перспективы велики.*

10) *Перспективы для молодежного предпринимательства - есть. Мой бизнес не имеет привязки к конкретному месту, им можно заниматься в любом уголке мира.*

По мнению респондентов, перспективы развития, как их бизнеса, так и молодежного бизнеса в целом однозначно есть и они достаточно велики. Это объясняется тем, что весь мир развивается, а молодёжь как никто идут с этим развитием в ногу. Перспективность г. Благовещенска объясняется своей удалённостью от центра России, что имеет много недочетов или отсутствующих новшеств. Также город является удачной стартовой площадкой для начинающих бизнесменов.

Общий вывод по исследованию:

Чаще всего, молодые люди отдадут свое предпочтение предпринимательской деятельности за возможность зарабатывать и быть независимыми.

Главные черты присущие успешному предпринимателю – готовность рисковать, уверенность в своих возможностях и любовь к выбранному делу.

Проблемы каждого предпринимателя уникальны. Часто у молодых предпринимателей возникают трудности в работе с клиентами и подбором персонала.

У половины предпринимателей возникли проблемы из-за ситуации с пандемией. Упала покупательная способность клиентов.

Молодые предприниматели не удовлетворены степенью государственной поддержки малого предпринимательства, а некоторые респонденты чувствуют ущемление со стороны государства.

Перспективными сферами бизнеса являются, сфера интернет-коммерции и IT технологии, сфера услуг и сфера розничной торговли.

Респондентами отмечается, что никакой конкретной стратегии при выстраивании и ведении бизнеса не использовалось, молодые предприниматели следовали принципам ориентированности на клиента и создания качественного, уникального продукта.

Конкуренцию респонденты рассматривают в положительном ключе. Для молодых предпринимателей конкуренция – это стимул роста.

Предпринимательская деятельность изменила каждого респондента. Молодые люди стали более ответственными, общительными и научились распределять время.

Большинство молодых предпринимателей настроены на масштабирование своего бизнеса, некоторые уже запустили этот процесс, а у кого-то это только в планах.

Перспективы развития молодёжного предпринимательства в г. Благовещенск однозначно присутствуют. Благовещенск – хорошая стартовая площадка.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение проведенной работы можно сделать следующие основные выводы по данной теме.

Предпринимательство всегда было, есть и будет важной составляющей экономической системы цивилизованного общества. Предпринимательская деятельность - это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность граждан и их объединений, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Главным действующим актором в рыночной экономике будет являться предприниматель. Вся успешность дела, будет зависеть от способностей и стремления предпринимателя.

Без формирования молодежного слоя предпринимателей, невозможно развитие современного предпринимательства. Нынешняя молодежь в необходимой степени образованна, энергична, честолюбива, что делает ее в достаточной степени конкурентоспособной и наделяет способностями свойственными предпринимателю.

Была разработана программа для эмпирического исследования отношения молодежи к малому предпринимательству, в ходе работы были выявлены критерии: отношение к предпринимательской деятельности, проблемы, сферы, степень государственной поддержки. Был определен метод сбора данных и рассчитана выборка в количестве 200 человек. По окончании программы была составлена анкета для выявления отношения молодежи к малому предпринимательству.

Так же была разработана программа и для глубинного интервью. В качестве респондентов было выбрано 10 предпринимателей в возрасте от 18 до 30 лет. В завершении программы был составлен гайд для выявления проблем, стратегий и перспектив молодежного предпринимательства в г. Благовещенске.

Проведя исследования, были сделаны следующие выводы. Образ предпринимателя оценивается молодыми людьми положительно. Молодые люди ставят себе высокую планку на ближайшее будущее. Многие из них видят себя предпринимателями, но менее половины молодых людей пытались воплотить это в реальность.

Проблемы молодых людей уникальны и невозможно отметить главную из них. Чаще всего респонденты отмечали проблемы в работе с клиентами: начиная от отсутствия клиентской базы до проблем в коммуникации с заказчиками. Некоторым пришлось столкнуться с такой проблемой, как подбор квалифицированного персонала. Также отмечались такие проблемы на начальном этапе выстраивания бизнеса, как отсутствие первоначального капитала, отсутствие опыта, поиск помещения для аренды и некоторые сложности бюрократического характера. Были и те, у кого никаких проблем не возникало.

Молодые предприниматели в своем большинстве не придерживались, определенной стратегии. Главный принцип функционирования их бизнеса – клиенториентированность и качественный и уникальный продукт. Некоторые уделяют большое внимание рекламе своих товаров. Также отмечается – гибкость, необходимость постоянно адаптироваться к новому и быть гибким в своих подходах к бизнесу. Те респонденты, у которых была четкая стратегия, не пояснили ее главные принципы, но отметили эффективность ее работы.

Молодые люди на сегодняшний день имеют отличные перспективы в предпринимательской сфере. Это обуславливается тем, что в молодежной среде распространена ориентация на успех. Личностные качества молодежи соответствуют социально - психологическим требованиям рынка.

Особенно важное место в экономике страны принадлежит молодежному предпринимательству. Оно представляет собой инструмент преодоления мировой проблемы - проблемы молодежной безработицы, которое остро стоит в последнее время.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абрамова, А.А. Управление малым бизнесом: Учебное пособие / А.А. Абрамова, Г. И. Болкина, А. П. Гарнов, А. Д. Буриков. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 256 с.
- 2 Агеева, О. А. Особенности развития малого бизнеса в России на современном этапе / О. А. Агеева., А. В. Девянина // Вестник университета. – 2017. – №6. – С. 60-66.
- 3 Андреева, И. Г. Проблемы выделения малого и среднего бизнеса с учетом позитивного зарубежного опыта / И. Г. Андреева, К. В. Павлов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2007. – № 9. – С. 58-68.
- 4 Баско, О. В. Проблемы доступа малых предприятий к финансовым ресурсам / О. В. Баско, В. Р. Домбаева // Деньги и кредит. – 2009. – № 5. – С. 56–58.
- 5 Батыгин, Г.С. Лекции по методологии социологических исследований / Г.С. Батыгин. – М.: Аспект Пресс, 1996.
- 6 Бешкинская, Е. В. Дело за малым... Оценка перспектив развития предпринимательства в России / Е. В. Бешкинская // Российское предпринимательство. – 2008. – № 8. – С. 28–33.
- 7 Валиев, И. М. Развитие молодежного предпринимательства на базе бизнес – инкубаторов / И. М. Валиев // Инновационная наука. – 2016. – № 6. – С. 53-54.
- 8 Вильчинская, О. В. Проблемы развития предпринимательства в молодежной среде / О. В. Вильчинская, А. В. Чагина // Вестник университета. – 2014. – № 10. – С. 20-21.
- 9 Власов, Г.Ю. Развитие молодежного предпринимательства на современном этапе / Н. Ю. Власов // Российское предпринимательство. – 2011. – № 10. – С. 11-16.

- 10 Готлиб, А.С. Введение в социологическое исследование: качественный и количественный подходы. Методология, исследовательские практики: учеб. – метод. пособие. – 2-е изд. / А. С. Готлиб. – М.: Флинта, 2005.
- 11 Гражданский кодекс Российской Федерации. Ст. 23 ГК РФ. Предпринимательская деятельность гражданина. 02. 2014.
- 12 Гречихин, В.Г. Лекции по методике и технике социологических исследований / В. Г. Гречихин. – М., 1988.
- 13 Дашков, Л.П. Предпринимательство и бизнес / Л. П. Дашков, А. И. Данилов, Е. Б. Тютюкина. – М.: ИВЦ Маркетинг, 1995. – 302 с.
- 14 Добренское, В.И., Кравченко, А.И. Методы социологического исследования: Учебник. / В.И. Добренское, А.И. Кравченко. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 768 с.
- 15 Добрынин, В. Молодежь как социально-демографическая группа в транзитивном обществе / В. Добрынин, Т. Емчура. – М.: ИЧРАН, 2004. – 325 с.
- 16 Дюркгейм, Э. Метод социологии / Э. Дюркгейм. – М., 1991.
- 17 Здравомыслов, А.Г. Методология и процедура социологических исследований / А.Г. Здравомыслов. – М., 1969. – 205 с.
- 18 Ильин, В. И. Поведение потребителей / В. И. Ильин. – СПб.: Питер, 2000. – 224 с.
- 19 Иноземцева, А. В. Молодёжь и малое предпринимательство: результаты социологического исследования / А. В. Иноземцева // Теория и практика общественного развития. – 2014. – №19. – С. 34-36.
- 20 Карпунина, М. А. Формирование молодежного предпринимательского сообщества как инструмент повышения предпринимательской активности / М. А. Карпунина, С. Ю. Савинова, Н. Г. Шубнякова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 2. – С. 12-15.
- 21 Косалс, Л. Я. Рыночные реформы глазами разных поколений / Л. Я. Косалс, Р. В. Рывкина, Ю. А. Симагин // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – № 17. – С. 39-41.

- 22 Котляров, И. Развитие молодежного предпринимательства на селе / И. Котляров, Л. Шумская // Наука и инновации. – 2014. – № 10. – С. 40-43.
- 23 Кочесокова, Э. Ю. Исследование основных проблем и перспектив развития молодежного предпринимательства в РФ / Э. Ю. Кочесокова // *Juvenis scientia*. – 2016. – № 1. – С. 50-51.
- 24 Кравченко, А.И. Социология: Общий курс: Учебное пособие для вузов / А.И. Кравченко. – М.: ПЕРСЭ; Логос, 2002. – 640 с.
- 25 Курганов, А. Основные виды государственной поддержки малого предпринимательства в России / А. Курганов // *Человек и закон*. – 2009. – № 2. – С. 45-51.
- 26 Лещинская, Г. Молодежный рынок труда / Г. Лещинская // *Экономист*. – 1996. – №8. – С. 62-70.
- 27 Маслова, О. М. Качественная и количественная социология: методология и методы / О. М. Маслова // *Социология*. - 1995. – № 5–6.
- 28 Мелкова, Е. Ю. Проблемы развития молодежного предпринимательства на региональном уровне / Е. Ю. Мелкова, Л. А. Энвери, Л. Б. Осипова // *Современные проблемы науки и образования*. – 2014. – № 6. – С. 57-58.
- 29 Оноприенко В. И. Малые предприятия: опыт, проблемы. / В. И. Оноприенко. – М.: Профиздат, 2005. – 245 с.
- 30 Петренко, Е. С. Социологический опрос и выборка / Е. С. Петренко // *Социальная реальность*. – 2007. – № 4 – С. 87-89.
- 31 Рывкина, Р. В. Возрастные различия в оценках будущего России / Р. В. Рывкина, Ю. А. Симагин // *Социологический журнал*. – 1996. – № 3-4.– С. 49-59.
- 32 Рывкина, Р. В. Экономическая социология переходной России. Люди и реформы / Р. В. Рывкина. – М.: Дело, 1998. – 432с.
- 33 Сероусова, Л. В. Значимость стратегического планирования в малом бизнесе / Л. В. Сероусова // *Инновационная наука*. – 2016. – №4. – С. 54-56.

34 Чернышова, Н. И. Проблема трудоустройства выпускников учебных заведений и поиск путей её решения / Н. И. Чернышова // Наука и экономика. – 2011. – № 1. – С. 62–63

35 Ядов, В.А. Социологическое исследование: методология, программа, методы / В.А. Ядов – Москва: Наука, 1972.

36 Blumer H. Fashion: from Class Differentiation to Collective Selection // The Sociological Quarterly. 1969. Vol. 10 (3). P. 275–291.

37 Hurrelmann K. Youth. A Productive Phase in Human Life // Education. 1985. Vol. 39. P. 14–20.

ПРИЛОЖЕНИЕ А ПРОГРАММА КСИ

Тема: «Отношение молодежи к малому предпринимательству»

Актуальность: Предпринимательство считается одной из основных движущих сил социально-экономического развития. Однако в России малый и средний бизнес по-прежнему играет меньшую роль не только по сравнению с экономически развитыми странами, но и со странами БРИКС, а также Восточной Европы. Одновременно, согласно результатам зарубежных исследований, во всем мире почти 300 миллионов людей в возрасте от 18 до 30 лет или не имеют постоянной работы, или являются безработными. Для снижения социальной напряженности и обеспечения дальнейшего развития малого бизнеса правительствами и общественными организациями многих стран прилагаются значительные усилия по созданию различных форм поддержки именно молодежного предпринимательства. Активно внедряются механизмы, стимулирующие студенческое предпринимательство.

Предметной стороной данной проблемы является существенное снижение у молодых людей интереса к предпринимательской деятельности, а так же рост молодежной безработицы, вызывающей социальную напряженность в обществе.

Гносеологическая сторона: недостаток актуальной информации об отношении молодых людей к малому предпринимательству.

Объект: население Благовещенка в возрасте от 18 до 30 лет.

Предмет исследования: отношение молодежи Благовещенска к малому предпринимательству.

Цель: изучить отношение молодежи Благовещенска к малому предпринимательству.

Для достижения заявленной цели поставлены следующие задачи:

1. Определить планы молодежи на ближайшее будущее
2. Определить готовность молодых людей к предпринимательской деятельности

3. Выявить какие проблемы препятствуют молодежи в открытии своего дела

4. Какие отрасли развития малого бизнеса являются наиболее перспективными для молодых людей

5. Выявить в какой помощи нуждаются молодые люди на пути создания малого бизнеса

В соответствие с задачами были сформулированы следующие гипотезы:

Гипотезы:

1. В планы молодежи на ближайшее будущее входит открытие своего дела и фриланс.

2. Молодежь положительно относятся к предпринимательской деятельности, не меньшее количество хотят ими стать, но лишь очень малая часть уже является предпринимателями.

3. Главной проблемой для молодого бизнесмена является нехватка или отсутствие начального капитала, а также знаний, умений и навыков в той или иной сфере. Отсутствует финансирование, как со стороны государства, так и со стороны частных инвесторов и фондов.

4. По мнению молодежи, самыми перспективными сферами для развития малого предпринимательства являются торговля и строительство.

5. Молодым людям необходима поддержка на начальном этапе, налоговое послабление, развитие успешных предпринимателей. Еще важную роль играет создание бизнес-инкубаторов и информационная поддержка.

Теоретическая интерпретация понятий.

Предпринимательство – это связанная с риском деятельность физического или юридического лица, направленная на получение прибыли в различных сферах экономики.

Малый бизнес – это небольшое предприятие или фирма, принадлежащее частному лицу/лицам. Характеризуется небольшими объёмами производства и выручкой, ограниченным штатом персонала.

Молодежь – социально-демографическая группа, выделяемая на основе возрастных характеристик, особенностей социального положения и обусловленных теми или другими социально-психологическими свойствами, которые определяются общественным строем, культурой, закономерностями социализации, воспитания данного общества, современные возрастные границы от 14–16 до 25–30 лет, доля в составе населения до 20 %.

Бизнес-инкубатор – это организация, занимающаяся поддержкой проектов молодых предпринимателей на всех этапах развития: от разработки идеи до её коммерциализации.

Фриланс – это работа по принципу «свободного художника», когда работник (это, как правило, дизайнер, копирайтер или программист) сам занимается поиском заказов и клиентов, не работая по найму и как правило работая на дому.

Первоначальный капитал - это капитал, собранный для формирования активов нового предприятия и начала его хозяйственной деятельности.

Аналитическая операционализация

Таблица А.1– Структурная операционализация

Планы молодежи на будущее	Готовность открытия своего дела	Проблемы	Отрасли	В какой помощи нуждаются
<ul style="list-style-type: none"> – открыть бизнес; – дальнейшее обучение; – работа в коммерческой организации; – военная служба; 	<ul style="list-style-type: none"> – есть свое дело; – готов; – не готов; – затрудняется ответить. 	<ul style="list-style-type: none"> – отсутствие стартового капитала; – высокие риски; – недостаток знаний; – отсутствие опыта; 	<ul style="list-style-type: none"> – строительство; – оптовая и розничная торговля; – образование; – промышлен- 	<ul style="list-style-type: none"> – помощь в поиске стартового капитала; – консультации; – создание бизнес-

<ul style="list-style-type: none"> – работа в бюджетной сфере; – работа в органах власти; – фриланс; – волонтерская работа; – посвящение себя семье. 		<ul style="list-style-type: none"> – коррупция; – отсутствие информации о мерах государственной поддержки; – правовые барьеры. 	<ul style="list-style-type: none"> ность; – бытовые услуги; – транспорт; – здравоохранение; – общественное питание; – туризм. 	<ul style="list-style-type: none"> инкубаторов; – льготы по аренде; – информационная поддержка; – льготы по налогообложению; – льготное кредитование.
---	--	---	---	--

Таблица А.2– Факторная операционализация

Факторы			
Объективные факторы		Субъективные факторы	
Общие	Специфические	Социально-демографические	Социально-психологические
1	2	3	4
<ul style="list-style-type: none"> – социально-экономический кризис; – уровень безработицы; – стабильная политическая ситуация; 	<ul style="list-style-type: none"> – государственная политика, направленная на предпринимательскую деятельность; – наличие капитала; – климатические и природные условия; – численность и половозрастная структура 	<ul style="list-style-type: none"> – пол; – возраст; – материальное положение; – образование; – семейное положение; – профессиональ- 	<ul style="list-style-type: none"> – интересы и потребности; – ценностные ориентации; – личный опыт; – моральные принципы; – знания о

– уровень экономики; – степень развития рынков; – уровень индустриального развития страны, науки и техники; – развитие банковской системы.	населения; – объем совокупного спроса; – четкость определения прав собственности; – форма и характер управления организацией; – развитость форм собственности; – условия для предпринимательской деятельности.	ная деятельность.	предпринимательстве.
---	---	-------------------	----------------------

Принципиальный (стратегический) план исследования – описательный (качественно-количественная характеристика социальных явлений и процессов).

Обоснование метода сбора данных и выборки.

В качестве метода сбора данных выбран онлайн-опрос, так как он предназначен для выявления мнений, оценок, доверия, отношения, социальных практик. Используется методика индивидуального анкетирования в google - форме. Данная методика выбрана в силу быстроты и простоты организации, свободы респондента во времени, большого объема получаемой информации, дешевизны (с учетом получаемого объема информации), возможности повторносравнительного исследования, возможности описания большого количества случаев по большому количеству параметров, обеспечение большого охвата разных социальных групп.

Тип выборки: квотная (подходит для изучения мнений, представлений, оценок, установок населения; имеется официальная статистика о структуре ге-

неральной совокупности: количество жителей Благовещенска в возрасте от 18 до 30 лет)

Структура генеральной совокупности представлена в таблице:

Таблица А.3– Генеральная совокупность

	Мужчины	Женщины	
18-21	11960	9676	21636
22-24	9838	8653	18491
25-27	11046	11552	22598
28-30	13074	14220	27294
Итого	45918	44101	90019

Коэффициент квотной выборки: $200 / 90019 = 0,00222175$

Структура выборочной совокупности представлена в таблице:

Таблица А.4– Выборочная совокупность

	Мужчины	Женщины	
18-21	27	21	48
22-24	22	19	41
25-27	24	26	50
28-30	29	32	61
Итого	109	98	200

Объем выборки: 200 респондентов (избран исходя из принципов экономности, представительности и опыта социологических служб).

Ошибка аналогичной случайной выборки (при доверительном интервале 95 % и объеме 200 респондентов) рассчитана по формуле и равна:

$$\Delta = \pm t \sqrt{\frac{pq}{n} \left(1 - \frac{n}{N}\right)} \quad (1)$$

$\Delta = 0,07$ или 7%

Методы анализа данных.

Описательная статистика, корреляционный анализ при помощи пакета SPSS 22.0.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б ПРОГРАММА КСИ

Тема: «Молодежное предпринимательство: стратегии, проблемы и перспективы»

Обоснование проблемной ситуации. Определение объекта и предмета исследования.

Проблема исследования:

- гносеологическая сторона – отсутствие актуальных социологических данных по данной теме;
- предметная сторона – низкий уровень популярности молодежного предпринимательства среди молодежи г. Благовещенска.

Объект исследования: предприниматели города Благовещенска от 18 до 30 лет.

Предмет: стратегии, проблемы занятости молодежи в предпринимательской деятельности и перспективы развития молодежного предпринимательства города Благовещенска в возрасте от 18 до 30 лет.

Актуальность исследования.

Предпринимательство считается одной из основных движущих сил социально-экономического развития. Однако в России малый и средний бизнес по-прежнему играет меньшую роль не только по сравнению с экономически развитыми странами, но и со странами БРИКС, а также Восточной Европы. Одновременно, согласно результатам зарубежных исследований, во всем мире почти 300 миллионов людей в возрасте от 18 до 30 лет или не имеют постоянной работы, или являются безработными. Для снижения социальной напряженности и обеспечения дальнейшего развития малого бизнеса правительствами и общественными организациями многих стран прилагаются значительные усилия по созданию различных форм поддержки именно молодежного предпринимательства. Активно внедряются механизмы, стимулирующие студенческое предпринимательство.

Цель: обнаружение проблем, стратегий и перспектив предпринимателей среди жителей города Благовещенска в возрасте от 18 до 30 лет.

Задачи:

1. Выявить отношение молодежи к занятию предпринимательской деятельностью.
2. Выявить отличительные черты молодого предпринимателя.
3. Выявить проблемы, возникающие на пути у молодых предпринимателей.
4. Выявить степень государственной поддержки молодых предпринимателей
5. Выявить сферы предпринимательской деятельности у молодежи.
6. Выявить стратегии молодежного предпринимательства.
7. Выявить перспективы молодежного предпринимательства.

В соответствие с задачами были сформулированы следующие гипотезы:

Гипотеза-основания:

Предпринимательский потенциал молодежи нашей стране в настоящее время задействован слабо. Молодежь не обладает необходимыми знаниями и навыками в области предпринимательской деятельности и имеет неполную информацию о возможностях, которые предоставляются существующими институтами поддержки малого бизнеса. Недостаточная нацеленность образовательных программ на формирование у молодых людей предпринимательских качеств.

Гипотезы-следствия:

1. Большое число молодых людей относятся к занятию предпринимательской деятельностью положительно. Статус предпринимателя оценивается, как высокий – вызывающий уважение, связанный с получением высоких доходов и возможностями для самореализации.

2. Отличительной чертой молодых предпринимателей является склонность к риску и внедрению инноваций. Молодые люди более здоровы и выносливы, поэтому им легче справляться как с моральными, так и с физическими нагрузками, возникающими на пути предпринимателя.

3. Основной проблемой для молодого бизнесмена является нехватка или отсутствие начального капитала, а также знаний, умений и навыков в той или иной области. Отсутствует финансирование, как со стороны государства, так и со стороны частных инвесторов и фондов.

4. Недостаточность усилий государства, направленных на стимулирование развития малого бизнеса в России. Программы государственной поддержки малого и среднего бизнеса ориентированы в первую очередь на отрасли, приоритетные для государства. Вам помогут с финансированием дела, которое будет полезно для вашего региона, области или даже конкретного города.

5. Самая приоритетная сфера для открытия своего дела у молодежи является сфера обслуживания, после нее идут посреднические услуги по купле-продаже, сфера общественного питания и производство промышленной продукции и товаров народного потребления.

6. Обычно, молодые бизнесмены не обладают большими оборотными средствами, поэтому их стратегия заключается в том, чтобы спекулировать на рынке с уже проверенными товарами/услугами, конкурируя с крупными, сильными компаниями за небольшой кусок дохода.

7. Невзирая на всю серьезность проблем, связанных с молодежным предпринимательством, отечественный бизнес имеет серьезные перспективы дальнейшего развития. Нужно значительно понизить налоговую нагрузку на малый бизнес, сосредоточить финансовые средства для оказания ему поддержки, развивать инфраструктуру малого бизнеса, провести большую работу в области подготовки и повышения квалификации предпринимательских кадров.

Теоретическая интерпретация понятий.

Предпринимательство – это связанная с риском деятельность физического или юридического лица, направленная на получение прибыли в различных сферах экономики.

Малый бизнес – это небольшое предприятие или фирма, принадлежащее частному лицу/лицам. Характеризуется небольшими объёмами производства и выручкой, ограниченным штатом персонала.

Молодежь – социально-демографическая группа, выделяемая на основе возрастных характеристик, особенностей социального положения и обусловленных теми или другими социально-психологическими свойствами, которые определяются общественным строем, культурой, закономерностями социализации, воспитания данного общества, современные возрастные границы от 14–16 до 25–30 лет, доля в составе населения до 20 %.

Бизнес-инкубатор – это организация, занимающаяся поддержкой проектов молодых предпринимателей на всех этапах развития: от разработки идеи до её коммерциализации.

Фриланс – это работа по принципу «свободного художника», когда работник (это, как правило, дизайнер, копирайтер или программист) сам занимается поиском заказов и клиентов, не работая по найму и как правило работая на дому.

Первоначальный капитал - это капитал, собранный для формирования активов нового предприятия и начала его хозяйственной деятельности.

Возрастная категория – подход в рыночной сегментации, где потребителей разделяют по возрасту, например, на детей, подростков, взрослых и людей пожилого возраста.

Пол – совокупность генетически детерминированных признаков, определяющих роль человека в процессе оплодотворения.

Уровень образования – статистический показатель освоения отдельным человеком и населением в целом образовательных программ разного уровня.

Место проживания – место, где человек проживает на данный момент.

Аналитическая операционализация.

Таблица В.1 – Структурная операционализация

Проблемы	Сферы молодежного предпринимательства	Стратегии	Отличительные черты молодых предпринимателей
1) недостаток фи-	1) производственн	1) стратегия	1) не боятся риско-

<p>нансовых средств;</p> <p>2) неподготовленность молодых людей к занятию новым, непривычным делом;</p> <p>3) недостаток профессиональных, экономических, правовых знаний;</p> <p>4) отсутствие эффективной системы бизнес-образования;</p> <p>5) несовершенство правовой базы;</p> <p>6) ограниченный доступ к кредитам и материальным ресурсам;</p> <p>7) высокие налоги;</p> <p>8) коррупция;</p> <p>9) экономическая нестабильность;</p> <p>10) кадровые проблемы и пр.</p>	<p>ая сфера;</p> <p>2) коммерческая сфера;</p> <p>3) финансовая сфера;</p> <p>4) интеллектуальный комплекс.</p>	<p>копирования;</p> <p>2) стратегия оптимального размера;</p> <p>3) стратегия участия в продукте крупной фирмы;</p> <p>4) стратегия участия в сбыте крупной фирмы.</p>	<p>вать;</p> <p>2) способны выдерживать повышенные трудовые и нервные нагрузки;</p> <p>3) достаточно высокая инновационная активность и мобильность по освоению новых рынков;</p> <p>4) способны обновлять свои знания и навыки в соответствии с быстроизменяющимися требованиями производства и рынка.</p>
---	---	--	---

Таблица В.2 – Факторная операционализация

Факторы			
1. Объективные		2. Субъективные	
1.1. Общие	1.2. Специфические	2.1. Соц.– дем.	2.2. Соц.–психол.
<p>1) социально-экономический кризис;</p> <p>2) уровень безработицы;</p> <p>3) стабильная политическая ситуация;</p> <p>4) уровень экономики;</p> <p>5) степень развития рынков;</p> <p>6) уровень индустриального развития страны, науки и техники;</p> <p>7) развитие банковской системы.</p>	<p>1) государственная политика, направленная на предпринимательскую деятельность;</p> <p>2) наличие капитала;</p> <p>3) климатические и природные условия;</p> <p>4) численность и половозрастная структура населения;</p> <p>5) объем совокупного спроса;</p> <p>6) четкость определения прав собственности;</p> <p>7) форма и характер управления организацией;</p> <p>8) развитость форм собственности;</p> <p>9) условия для предпринимательской деятельности.</p>	<p>1) пол;</p> <p>2) возраст;</p> <p>3) материальное положение;</p> <p>4) образование;</p> <p>5) семейное положение;</p> <p>6) профессиональная деятельность</p>	<p>1) интересы и потребности;</p> <p>2) ценностные ориентации;</p> <p>3) личный опыт;</p> <p>4) моральные принципы;</p> <p>5) знания о предпринимательстве.</p>

Обоснование метода сбора данных и выборки.

В данном исследовании будет использоваться метод глубинного интервью, поскольку глубинное интервью основано на использовании методик, побуждающих респондентов к продолжительным и обстоятельным рассуждениям на определенную тему, выявлению мотивов выбора и факторов, влияющих на него. Выбор глубинного интервью обусловлен несколькими причинами, к которым можно отнести следующее:

Во – первых, такой метод сбора данных выгоден с точки зрения затрат средств. Нет необходимости тиража инструментария, поиска и рекрутинга интервьюеров и кодировщиков.

Во – вторых, данный метод позволяет выявить личное субъективное мнение респондентов по исследуемой теме.

В – третьих, исследователь может контролировать и задавать ход беседы.

К достоинствам опроса относят: полная представленность и «большинства», и «меньшинства» мнений в силу отсутствия влияния доминирующих личностей и проблем, связанных с групповыми процессами; возможность обсуждения интимных или сугубо личных тем; отсутствие психологического давления со стороны людей своего круга; преодоление тенденции выражать широко распространенные, социально приемлемые точки зрения; возможность более подробной сегментации совокупности респондентов по сравнению с групповыми дискуссиями.

Обоснование выборки.

Тип выборки: целевая (исследователь специально отыскивает тех, кто в наибольшей степени отвечает предмету его исследования, в данном случае предприниматели г. Благовещенска в возрасте от 18 до 30 лет).

Выборка будет реализована с помощью метода снежного кома: такая выборка конструируется постепенно, по мере того как респонденты, уже принявшие участие в исследовании, называют имена и координаты других потенциальных респондентов. Этот вид выборки особенно часто используется в исследовании

дованиях закрытых групп, имена членов которых известны только другим членам этих же групп.

Общий объем выборки: 10 респондентов. Данный объем выбран исходя из принципов: экономичность, представительность, опыт социологических служб.

Формат опроса: опрос был проведен в дистанционном режиме. Респонденты опрашивались через электронную почту, ВК, Instagram, по телефону, WhatsApp.

ПРИЛОЖЕНИЕ В АНКЕТА

АНКЕТА

Уважаемый Благовещенец!

Просим Вас принять участие в социологическом опросе, посвященном изучению отношения молодежи к малому предпринимательству. Ответы будут обработаны в обобщенном виде вместе с ответами других людей исключительно в научных целях. Опрос конфиденциален и анонимен. Просьба обвести код (цифру) ответа, соответствующего Вашему мнению.

Заранее благодарим за участие в опросе!

1. Какое у Вас образование?

1. Среднее общее образование
2. Среднее профессиональное образование
3. Высшее образование – бакалавриат
4. Высшее образование – специалитет, магистратура
5. Высшее образование – подготовка кадров высшей квалификации
6. Незаконченное высшее
99. Другое (напишите) _____

2. Работаете ли Вы на данный момент?

1. Да
2. Нет

3. Как Вы относитесь к работе на себя (предпринимательству)?

1. Положительно
2. Нейтрально
3. Отрицательно
4. Затрудняюсь ответить

4. Укажите, пожалуйста, Ваш желаемый месячный доход?

5. Укажите, пожалуйста, в какой степени, по Вашему мнению, каждая ценность оказывает влияние на выбор работы. По 5-тибалльной шкале (1 – ценность не имеет значения, 5- важнейшая ценность). В каждой строке выберите один вариант ответа.

Эмоциональная вовлеченность	1	2	3	4	5
Престиж	1	2	3	4	5
Высокий доход	1	2	3	4	5
Безопасная среда	1	2	3	4	5
Потенциал роста	1	2	3	4	5
Связи	1	2	3	4	5

6. Каким Вы видите свое будущее в ближайшие годы?

1. Собственный бизнес
2. Дальнейшее обучение
3. Работа в коммерческой организации
4. Военная служба
5. Работа в бюджетной сфере
6. Фриланс
7. Работа в органах власти
8. Волонтерская работа
9. Посвятить себя семье
99. Другое (напишите) _____

7. Какая сфера бизнеса для Вас предпочтительнее? (Выберите не более двух вариантов ответа)

1. Строительство
2. Оптовая и розничная торговля
3. Образование
4. Промышленность
5. Бытовые услуги
6. Транспорт
7. Здравоохранение
8. Общественное питание
9. Туризм
99. Другое (напишите) _____

8. Были ли у Вас когда-нибудь попытки организовать свой собственный бизнес?

1. Да, занимаюсь бизнесом на данный момент
2. Нет

9. Есть ли предприниматели среди Ваших знакомы, друзей или родных?

1. Да
2. Нет
3. Затрудняюсь ответить

10. Как Вы считаете, нужно ли развивать малое предпринимательство в России?

1. Нужно
2. Не нужно
3. Затрудняюсь ответить

11. Что Вы думаете о темпах развитии малого бизнеса в России?

1. Развитие малого бизнеса идет быстрыми темпами
2. Развитие малого бизнеса идет медленно
99. Другое (напишите) _____

12. Как относятся Ваши знакомые к предпринимательской деятельности и предпринимателям?

1. Позитивно
2. Нейтрально
3. Негативно
4. Затрудняюсь ответить

13. Какими качествами, на Ваш взгляд, должен обладать человек, планирующий заняться предпринимательской деятельностью? (Выберите не более трех вариантов ответа)

1. Находчивость
2. Ответственность
3. Лидерские качества и активность
4. Коммуникабельность
5. Умение продавать
6. Дальновидность
7. Наглость
8. Рискованность
9. Трудолюбие
10. Образованность, профессионализм
11. Честность, законопослушность
12. Нечестность и умение обходить закон
13. Экономичность
99. Другое (напишите) _____

14. Обладает ли Вы необходимыми знаниями и навыками, для того, чтобы заниматься предпринимательством?

1. Да
2. Нет
3. Затрудняюсь ответить

15. Как, на Ваш взгляд, влияет деятельность предпринимателей на страну?

1. Идет на пользу
2. Скорее на пользу, чем во вред
3. Скорее во вред, чем на пользу
4. Идет во вред
5. Затрудняюсь ответить

16. Как Вы считаете, нуждается ли малое предпринимательство в поддержке?

1. Да
2. Нет
3. Затрудняюсь ответить

17. С какими трудностями, по Вашему мнению, сталкивается малое предпринимательство? (Выберите не более двух вариантов ответа)

1. Отсутствие стартового капитала
2. Высокие риски
3. Недостаток знаний
4. Отсутствие опыта
5. Коррупция
6. Отсутствие информации о мерах государственной поддержки
7. Правовые барьеры

99. Другое (напишите) _____

18. В какой помощи, по Вашему мнению, нуждается малое предпринимательство? (Выберите не более двух вариантов ответа)

1. Помощь в поиске стартового капитала
2. Консультации на начальном этапе
3. Создание бизнес - инкубаторов
4. Информационная поддержка
5. Льготы по налогообложению
6. Льготное кредитование
7. Льготы по аренде

19. Как бы Вы оценили эффективность государственной поддержки малого и среднего бизнеса в вашем регионе?

1. Высокая
2. Средняя
3. Низкая
4. Отсутствует
5. Затрудняюсь ответить

20. Знаете ли вы о существовании бизнес – инкубаторов?

1. Знаю
2. Не знаю (перейдите к вопросу № 22)

21. Есть ли в Вашем городе бизнес – инкубаторы?

1. Есть
2. Нет
3. Не знаю

22. Как Вы считаете, каковы в вашем городе условия для развития малого бизнеса?

1. Хорошие условия
2. Скорее хорошие, чем плохие
3. Скорее плохие, чем хорошие
4. Плохие условия
99. Другое (напишите) _____

23. Оцените, пожалуйста, уровень материального положения в вашей семье по 5-тибалльной шкале (1 – низкий, 2 – ниже среднего, 3 – средний, 4 – выше среднего, 5- высокий)?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

24. Укажите Ваш пол:

1. Мужской
2. Женский

25. Укажите Ваш возраст:

1. 18-21
2. 22-24
3. 25-27
4. 28-30

Благодарим за участие в опросе!

ПРИЛОЖЕНИЕ Г ГАЙД

ГАЙД

Здравствуйте! Меня зовут Вероника. Я студентка 4 курса АмГУ. Я провожу исследование на тему «Молодежное предпринимательство: стратегии, проблемы и перспективы». Не могли бы Вы уделить немного времени для интервью? Наша беседа не будет доступна посторонним и будет использована исключительно в научных целях.

Как я могу к Вам обращаться?

1. Расскажите, пожалуйста, как Вы стали предпринимателем? Что Вас к этому побудило?
2. На Ваш взгляд, каковы главные критерии (черты) успешного предпринимателя и почему?
3. С какими проблемами Вам пришлось столкнуться при выстраивании и ведении своего бизнеса? Ситуация с пандемией как-то повлияла на Ваш бизнес?
4. Как Вы оцените степень государственной поддержки малого бизнеса?
5. Какой сфере бизнеса Вы отдаете предпочтение и считаете наиболее перспективной и почему?
6. Вы придерживаетесь какой-то конкретной стратегии при выстраивании бизнеса? Опишите ее главные принципы и насколько она эффективно работает?
7. Как Вы относитесь к конкуренции? На Ваш взгляд, насколько высока конкуренция в г. Благовещенске?
8. Как Вы изменились, будучи предпринимателем, по сравнению с тем, каким вы начинали?
9. Ваш бизнес масштабируется?

10. Как Вы считаете, имеет ли Ваш бизнес и молодежный бизнес в целом перспективы развития в г. Благовещенске?

Интервьюеру подытожить информанта. Уточнить правильное понимание.

Поблагодарить за беседу и попрощаться.

ПРИЛОЖЕНИЕ Д ТРАНСКРИПТ

Транскрипт 1.

Интервьюер: Здравствуйте! Меня зовут Вероника. Я студентка 4 курса АмГУ. Я провожу исследование на тему «Молодежное предпринимательство: стратегии, проблемы и перспективы». Не могли бы Вы уделить немного времени для интервью? Наша беседа не будет доступна посторонним и будет использована исключительно в научных целях.

Респондент 1: Конечно

Интервьюер: Расскажите, пожалуйста, как Вы стали предпринимателем? Что Вас к этому побудило?

Респондент 1: Я всегда любила готовить. Сначала на праздники близким, всем очень нравилось и многие стали просить сделать им на заказ. Таким образом, хобби превратилось в собственное дело и стало приносить доход.

Интервьюер: На Ваш взгляд, каковы главные критерии (черты) успешного предпринимателя и почему?

Респондент 1: Мне кажется, самое главное - это любить своё дело всей душой и заниматься этим в первую очередь не ради денег. Тогда люди будут видеть, что вы стараетесь для них, и это будет подталкивать их делать выбор в вашу сторону. Другой немало важной чертой является смелость предпринимателя. Нужно не бояться, когда открываешь собственное дело. Риски были, есть и будут всегда. Нужно не бояться, а делать.

Интервьюер: С какими проблемами Вам пришлось столкнуться при выстраивании и ведении своего бизнеса? Ситуация с пандемией как-то повлияла на Ваш бизнес?

Респондент 1: В самом начале не была сформирована четкая клиентская база. Заказов почти не было, а расходы на инвентарь, продукты и тому подобное были. Таким образом, прибыль была нулевая, а то и в минус. Мне повезло, так как это продлилось недолго и вскоре мое дело стало приносить доход. Другой проблемой, с которой я столкнулась, была особенность некоторых

людей, под названием «невоспитанность». Некоторые обманывали, что оплатят, как только заберут заказ, и не оплачивали; другие хамили, тыкая тем, что клиент всегда прав. Я научилась отличать таких людей сразу и старалась не работать с ними, а предлагать другого кондитера. Пандемия естественно сказалась на бизнесе, как на всех. Люди основное время находились дома, теряли работы и многие оказались в невыгодном финансовом положении, следовательно, не было возможности заказать торт на день рождения друга и тд.

Интервьюер: Как Вы оцените степень государственной поддержки малого бизнеса?

Респондент 1: Степень государственной поддержки предпринимательства находится на должном уровне. В дальнейшем планирую оформить кредит для расширения своей предпринимательской деятельности. Я слышала о том, что государство выдает кредитные средства, для расширения своей деятельности и создания новых рабочих мест в нашем регионе.

Интервьюер: Какой сфере бизнеса Вы отдаете предпочтение и считаете наиболее перспективной и почему?

Респондент 1: Как девушка могу сказать, что сфере красоты. Кто бы, что не говорил - маникюр, макияж, ухоженные волосы и тд. хотят все девушки, и с этой потребностью мы сталкиваемся каждый месяц. Если делать свою работу хорошо, то к тебе как к мастеру будут приходить снова и снова. Таким образом, без работы и дохода ты не останешься. Даже торты и сладости на заказ хотят не так часто, как выглядеть красиво каждый месяц.

Интервьюер: Вы придерживаетесь какой-то конкретной стратегии при выстраивании бизнеса? Опишите ее главные принципы и насколько она эффективно работает?

Респондент 1: Я не придерживаюсь определённой стратегии в бизнесе. Главное - мотивация, вдохновение и желание делать качественно и вкусно. Я считаю, если клиенту нравится внешний вид продукции, вкус и сочетание цена-качество, то он будет обращаться к вам для заказа всегда.

Интервьюер: Как Вы относитесь к конкуренции? На Ваш взгляд, насколько высока конкуренция в г. Благовещенске?

Респондент 1: Кондитеров здесь, конечно, много. Но на вкус и цвет товарищей нет, как говорится. Если кому-то нравится у другого кондитера, это нормально. Мы все это понимаем, у нас есть группа кондитеров и очень часто мы друг друга выручаем.

Интервьюер: Как Вы изменились, будучи предпринимателем, по сравнению с тем, каким вы начинали?

Респондент 1: Я стала более ответственной. Научилась грамотно распределять своё время, чтобы успевать делать работу и хватало на личную жизнь. Стала чаще общаться с людьми и лучше их понимать.

Интервьюер: Ваш бизнес масштабируется?

Респондент 1: На данный момент нет, но в будущем я бы хотела обучить несколько кондитеров и открыть свою кондитерскую.

Интервьюер: Как Вы считаете, имеет ли Ваш бизнес и молодежный бизнес в целом перспективы развития в г. Благовещенске?

Респондент 1: Думаю, что имеет. Наш город в принципе развивается на глазах. И бизнес - не исключение.

Интервьюер: Хорошо, спасибо большое за Ваши ответы и уделённое мне время.

Транскрипт 2.

Интервьюер: Здравствуйте! Меня зовут Вероника. Я студентка 4 курса АмГУ. Я провожу исследование на тему «Молодежное предпринимательство: стратегии, проблемы и перспективы». Не могли бы Вы уделить немного времени для интервью? Наша беседа не будет доступна посторонним и будет использована исключительно в научных целях.

Респондент 2: Хорошо

Интервьюер: Расскажите, пожалуйста, как Вы стали предпринимателем? Что Вас к этому побудило?

Респондент 2: Находясь в декрете, мне понадобился дополнительный заработок.

Интервьюер: На Ваш взгляд, каковы главные критерии (черты) успешного предпринимателя и почему?

Респондент 2: Главное - это пробивной характер.

Интервьюер: С какими проблемами Вам пришлось столкнуться при выстраивании и ведении своего бизнеса? Ситуация с пандемией как-то повлияла на Ваш бизнес?

Респондент 2: Первое - это стартовый капитал (а точнее его отсутствие). Второе - это некоторые сложности бюрократического характера (оформление документации в различных инстанциях: налоговая, пожарная инспекция, и тд.). Пандемия тоже внесла свои коррективы, особенно в момент полного закрытия торговых центров.

Интервьюер: Как Вы оцените степень государственной поддержки малого бизнеса?

Респондент 2: Степень государственной поддержки на очень низком уровне, не достаточная

Интервьюер: Какой сфере бизнеса Вы отдаете предпочтение и считаете наиболее перспективной и почему?

Респондент 2: Торговля продуктами питания и лекарствами (Т.к. это первая необходимость, кушать и болеть будут всегда).

Интервьюер: Вы придерживаетесь какой-то конкретной стратегии при выстраивании бизнеса? Опишите ее главные принципы и насколько она эффективно работает?

Респондент 2: Главный принцип - уловить спрос потребителя, а эффективность зависит и от спроса и от платежеспособности населения.

Интервьюер: Как Вы относитесь к конкуренции? На Ваш взгляд, насколько высока конкуренция в г. Благовещенске?

Респондент 2: Отношение к конкуренции - она должна быть, если ты не монополист. В сфере торговли в Благовещенске очень высокая конкуренция.

Интервьюер: Как Вы изменились, будучи предпринимателем, по сравнению с тем, каким вы начинали?

Респондент 2: Появилось умение анализировать, думать на несколько шагов вперед.

Интервьюер: Ваш бизнес масштабируется?

Респондент 2: Нет, пока.

Интервьюер: Как Вы считаете, имеет ли Ваш бизнес и молодежный бизнес в целом перспективы развития в г. Благовещенске?

Респондент 2: Думаю, да.

Интервьюер: Хорошо, спасибо большое за Ваши ответы и уделённое мне время.

Транскрипт 3.

Интервьюер: Здравствуйте! Меня зовут Вероника. Я студентка 4 курса АмГУ. Я провожу исследование на тему «Молодежное предпринимательство: стратегии, проблемы и перспективы». Не могли бы Вы уделить немного времени для интервью? Наша беседа не будет доступна посторонним и будет использована исключительно в научных целях.

Респондент 3: Здравствуй, хорошо.

Интервьюер: Расскажите, пожалуйста, как Вы стали предпринимателем? Что Вас к этому побудило?

Респондент 3: Мне наскучило работать на кого-то, хотелось свободы, хотелось личностного роста и не зависеть от кого-либо, поэтому решил открыть что-то свое.

Интервьюер: На Ваш взгляд, каковы главные критерии (черты) успешного предпринимателя и почему?

Респондент 3: Уверенность в себе и своих возможностях, не рассчитывать ни на кого.

Интервьюер: С какими проблемами Вам пришлось столкнуться при выстраивании и ведении своего бизнеса? Ситуация с пандемией как-то повлияла на Ваш бизнес?

Респондент 3: У нас возникли проблемы с поиском помещения. Пандемия очень сильно повлияла, клиенты стали обращаться намного реже, соответственно прибыль сильно уменьшилась. До пандемии доход составлял от двухсот до четырехсот тысяч, во время пандемии чуть больше ста тысяч.

Интервьюер: Как Вы оцените степень государственной поддержки малого бизнеса?

Респондент 3: От государства совершенно никакой поддержки

Интервьюер: Какой сфере бизнеса Вы отдаете предпочтение и считаете наиболее перспективной и почему?

Респондент 3: Сфера услуг ... клининг, очень прибыльный на данный момент. Также обороты набирает столярное дело.

Интервьюер: Вы придерживаетесь какой-то конкретной стратегии при выстраивании бизнеса? Опишите ее главные принципы и насколько она эффективно работает?

Респондент 3: Какой-то определенной стратегии я не придерживаюсь. Самое важное - это качественная реклама.

Интервьюер: Как Вы относитесь к конкуренции? На Ваш взгляд, насколько высока конкуренция в г. Благовещенске?

Респондент 3: В нашей сфере конкуренция невысокая. К конкуренции отношусь положительно.

Интервьюер: Как Вы изменились, будучи предпринимателем, по сравнению с тем, каким вы начинали?

Респондент 3: Я стал более ответственным, сократилось число необдуманных поступков.

Интервьюер: Ваш бизнес масштабируется?

Респондент 3: Бизнес будет масштабироваться, но на это нужно время.

Интервьюер: Как Вы считаете, имеет ли Ваш бизнес и молодежный бизнес в целом перспективы развития в г. Благовещенске?

Респондент 3: На мой взгляд, перспективы есть, особенно у молодежного бизнеса.

Интервьюер: На этом все, спасибо за Ваши ответы.

Транскрипт 4.

Интервьюер: Здравствуйте! Меня зовут Вероника. Я студентка 4 курса АмГУ. Я провожу исследование на тему «Молодежное предпринимательство: стратегии, проблемы и перспективы». Не могли бы Вы уделить немного времени для интервью? Наша беседа не будет доступна посторонним и будет использована исключительно в научных целях.

Респондент 4: Добрый день, окей.

Интервьюер: Расскажите, пожалуйста, как Вы стали предпринимателем? Что Вас к этому побудило?

Респондент 4: Как стал предпринимателем? Четкого ответа нет, подрабатывал с лет 14, начиная от 250 рублей в день, к моменту окончания школы, моя выручка могла составлять от 35 до 50 тысяч в месяц, это естественно в летние каникулы только. Поступил в институт, и по его окончанию, все, что могли предположить работодатели по моей профессии - это 35 тысяч в месяц. Мотивация? Не захотелось понижать свою заработную ставку, возвращаться в свои 16 лет, что делать? открывать своё дело - становиться предпринимателем.

Интервьюер: На Ваш взгляд, каковы главные критерии (черты) успешного предпринимателя и почему?

Респондент 4: Я могу выделить: понимание клиента и его запросов (гибкость), смелость (в принятие нестандартных решений), увлечённость своей идеей, а также энтузиазм, и харизма.

Интервьюер: С какими проблемами Вам пришлось столкнуться при выстраивании и ведении своего бизнеса? Ситуация с пандемией как-то повлияла на Ваш бизнес?

Респондент 4: одна из проблем, это отсутствие понимания у большинства клиентов, почему он должен платить мне больше, чем Дяди Пети с авито? Часто заказчики не платят вовремя, имея деньги, они нарочно отсрочивают сроки, зачем? Вопрос. И конечно частая проблема с наёмным персоналом. Люди перестали чувствовать ответственность за свой труд. Ситуация с пандемией.

Это затронуло каждого. Т.к. мой бизнес направлен на малоэтажное Строительство, наши сметы очень нестабильны. С начала года, цены на материал выросли на 50, а то и 70%. Уже на стадии обсуждения бюджета и Строительных смет, большая часть клиентов отказывается, в виду удорожания материала. Также разорвали несколько договоров, которые подписывали в прошлом году. По той же причине.

Интервьюер: Как Вы оцените степень государственной поддержки малого бизнеса?

Респондент 4: Затрудняюсь ответить, ибо не прибегал к этой форме помощи.

Интервьюер: Какой сфере бизнеса Вы отдаете предпочтение и считаете наиболее перспективной и почему?

Респондент 4: Я думаю, что за Интернет-индустрией. Интернет-коммерция все больше с каждым днем завоевывает популярность. Кроме того, это самый актуальный бизнес в век высоких технологий и интернета. Можно открыть совершенно любой магазин, или оказывать любые услуги в интернете.

Интервьюер: Вы придерживаетесь какой-то конкретной стратегии при выстраивании бизнеса? Опишите ее главные принципы и насколько она эффективно работает?

Респондент 4: У меня была какая-то тактика, и я ее придерживался.

Интервьюер: Как Вы относитесь к конкуренции? На Ваш взгляд, насколько высока конкуренция в г. Благовещенске?

Респондент 4: Отношусь спокойно, иногда с агрессией. Но считаю, что конкуренция помогает расти, и заставляет занимать конкретную нишу, и быть номером 1 в ней.

Интервьюер: Как Вы изменились, будучи предпринимателем, по сравнению с тем, каким вы начинали?

Респондент 4: Сложный вопрос, самоанализ не самая лучшая моя сторона. Конечно, люди меняются, становятся мудрее, начинаешь ценить своё время, учишься выстраивать диалоги, думаю тут нужно мнение со стороны.

Интервьюер: Ваш бизнес масштабируется?

Респондент 4: Масштаб моего бизнеса, пока об этом рано говорить, есть перспективы на дальнейшее. Пока бизнес масштабируется по количеству найма Рабочих, и более крупных объектов.

Интервьюер: Как Вы считаете, имеет ли Ваш бизнес и молодежный бизнес в целом перспективы развития в г. Благовещенске?

Респондент 4: Конечно, имеет, главное стоять на своём. Быть уверенным в своем деле, и через пару лет, учителя будут говорить, что всегда верили в тебя.

Интервьюер: На этом все, спасибо за Ваши ответы.

Транскрипт 5.

Интервьюер: Здравствуйте! Меня зовут Вероника. Я студентка 4 курса АмГУ. Я провожу исследование на тему «Молодежное предпринимательство: стратегии, проблемы и перспективы». Не могли бы Вы уделить немного времени для интервью? Наша беседа не будет доступна посторонним и будет использована исключительно в научных целях.

Респондент 5: Здравствуйте, хорошо.

Интервьюер: Расскажите, пожалуйста, как Вы стали предпринимателем? Что Вас к этому побудило?

Респондент 5: К предпринимательству привело желание самореализоваться, заниматься тем, что нравится. Также желание иметь высокий заработок и не зависеть от других людей, стоящих выше.

Интервьюер: На Ваш взгляд, каковы главные критерии (черты) успешного предпринимателя и почему?

Респондент 5: Предприимчивость (возможность быстро и четко действовать в непредвиденной ситуации), целеустремлённость (независимо от обстоятельств идти вперед) и готовность рисковать.

Интервьюер: С какими проблемами Вам пришлось столкнуться при выстраивании и ведении своего бизнеса? Ситуация с пандемией как-то повлияла на Ваш бизнес?

Респондент 5: Отсутствие спонсора, большая площадь территории России (долгая и дорогая доставка). Пандемия не повлияла.

Интервьюер: Как Вы оцените степень государственной поддержки малого бизнеса?

Респондент 5: Государство делает вид, что помогает.

Интервьюер: Какой сфере бизнеса Вы отдаете предпочтение и считаете наиболее перспективной и почему?

Респондент 5: Производство товаров и оказание услуг по продвижению. Близки и интересны эти сферы деятельности.

Интервьюер: Вы придерживаетесь какой-то конкретной стратегии при выстраивании бизнеса? Опишите ее главные принципы и насколько она эффективно работает?

Респондент 5: Моя стратегия – создание уникального читаемого и узнаваемого стиля на основе продвижения личного бренда. Стратегия эффективна, человек идет к человеку за уникальным продуктом или услугой.

Интервьюер: Как Вы относитесь к конкуренции? На Ваш взгляд, насколько высока конкуренция в г. Благовещенске?

Респондент 5: Положительно. В моих сферах деятельности конкуренция средняя. Конкуренты в целом есть, но за счёт личного стиля и уникальности продукта я движусь вне конкурентной среды, обращая внимание на спрос и тренды, отталкиваясь от своих прошлых результатов.

Интервьюер: Как Вы изменились, будучи предпринимателем, по сравнению с тем, каким вы начинали?

Респондент 5: Стала брать ответственность на свои плечи и учусь рисковать.

Интервьюер: Ваш бизнес масштабируется?

Респондент 5: По мере моих возможностей, конечно, масштабируется.

Интервьюер: Как Вы считаете, имеет ли Ваш бизнес и молодежный бизнес в целом перспективы развития в г. Благовещенске?

Респондент 5: Перспективы развития бизнеса в Благовещенске велики, т.к. город удалён от центра России, имеет много недочетов или отсутствующих новшеств. Креативные и целеустремленные подобные люди делают этот город интересным и разнообразным.

Интервьюер: На этом все, спасибо за Ваши ответы.

Транскрипт 6.

Интервьюер: Здравствуйте! Меня зовут Вероника. Я студентка 4 курса АмГУ. Я провожу исследование на тему «Молодежное предпринимательство: стратегии, проблемы и перспективы». Не могли бы Вы уделить немного времени для интервью? Наша беседа не будет доступна посторонним и будет использована исключительно в научных целях.

Респондент 6: Хорошо

Интервьюер: Расскажите, пожалуйста, как Вы стали предпринимателем? Что Вас к этому побудило?

Респондент 6: Всегда мечтала о собственном деле, ещё работая в найме. Декрет был толчком, когда ребёнку было 7 месяцев, открыла интернет-магазин.

Интервьюер: На Ваш взгляд, каковы главные критерии (черты) успешного предпринимателя и почему?

Респондент 6: Готовность к риску, трудолюбие, стрессоустойчивость, творчество. Желание обучаться.

Интервьюер: С какими проблемами Вам пришлось столкнуться при выстраивании и ведении своего бизнеса? Ситуация с пандемией как-то повлияла на Ваш бизнес?

Респондент 6: Проблемы: постоянный финансовый кризис в России, низкая платежеспособность населения, зависимость от доллара, сильнейшая инфляция. Мне повезло, что мою сферу не закрывали в пандемию.

Интервьюер: Как Вы оцените степень государственной поддержки малого бизнеса?

Респондент 6: На бумагах одно, на местах и уж реальности другое.

Интервьюер: Какой сфере бизнеса Вы отдаете предпочтение и считаете наиболее перспективной и почему?

Респондент 6: Я выбрала сферу, в которой разбираюсь и есть опыт: продажа детских товаров.

Интервьюер: Вы придерживаетесь какой-то конкретной стратегии при выстраивании бизнеса? Опишите ее главные принципы и насколько она эффективно работает?

Респондент 6: Цифровая реклама, блог в Инстаграм, постоянная работа с имеющейся клиентской базой. Все работает.

Интервьюер: Как Вы относитесь к конкуренции? На Ваш взгляд, насколько высока конкуренция в г. Благовещенске?

Респондент 6: В моей сфере высока конкуренция. Многие ИП работают просто «ради работы», постоянно демпингуют и не думают о дальнейшем развитии.

Интервьюер: Как Вы изменились, будучи предпринимателем, по сравнению с тем, каким вы начинали?

Респондент 6: Стала жестче и увереннее в себе, ценю своё время, намного лучше разбираюсь в людях и психологии. Больше читаю и обучаюсь.

Интервьюер: Ваш бизнес масштабируется?

Респондент 6: Да, но хочется ещё больше.

Интервьюер: Как Вы считаете, имеет ли Ваш бизнес и молодежный бизнес в целом перспективы развития в г. Благовещенске?

Респондент 6: Да, имеет. Но потолок все равно есть.

Интервьюер: На этом все, спасибо за Ваши ответы.

Транскрипт 7.

Интервьюер: Здравствуйте! Меня зовут Вероника. Я студентка 4 курса АмГУ. Я провожу исследование на тему «Молодежное предпринимательство: стратегии, проблемы и перспективы». Не могли бы Вы уделить немного време-

ни для интервью? Наша беседа не будет доступна посторонним и будет использована исключительно в научных целях.

Респондент 7: Здравствуй, давай начнем.

Интервьюер: Расскажите, пожалуйста, как Вы стали предпринимателем? Что Вас к этому побудило?

Респондент 7: Меня к этому побудила, наверное, безграничность, а также отсутствие какого-либо потолка, как в собственном развитии, так и зарплате ... меня к этому побудило желание помогать другим людям. Ты - предприниматель и одной из твоих целей должна все-таки быть, не только прибыль, но и обеспечение рабочими местами население. Как стал предпринимателем? Это было года 4 назад, с товарищем попробовал открыть общепит. У нас что-то получилось, но потом, я это все продал (товарищу свою долю) и уже полноценно начал заниматься тем, чем занимаюсь сейчас.

Интервьюер: На Ваш взгляд, каковы главные критерии (черты) успешного предпринимателя и почему?

Респондент 7: Это трудолюбие, спокойствие и смелость. Здесь многие черты можно назвать, они все будут главные. Это даже какая-то хитрость. Себя, да, считаю успешным ... среди малых предпринимателей, где-то в начале успешного предпринимателя, но очень много впереди предстоит. Я не перестаю проходить различные тренинги и тд. У нас в Амурской области к этому, как к шарлатанству почему-то относятся рядовые менеджеры, хотя тренинги очень крутые и очень сильно помогают.

Интервьюер: С какими проблемами Вам пришлось столкнуться при выстраивании и ведении своего бизнеса? Ситуация с пандемией как-то повлияла на Ваш бизнес?

Респондент 7: Ситуация с пандемией повлияла и может показаться странным, но она повлияла даже положительно. До начала пандемии у нас было 4 магазина, на данный момент (пандемия заканчивается), у нас их 11. Соответственно, мы открыли много магазинов, они благополучно начали работать, для многих это удивительно, но это действительно так. Большая проблема была при

этом масштабном росте, мы очень быстро выросли, но при этом формат нашей работы был настроен на 2/3 магазина. И мы столкнулись с большими проблемами в автоматизации своей работы, в систематизации бизнес процессов, это колоссальная работа, она уже проведена и сейчас далее проводится, вкладываются большие средства ... просто, потому что мы во время (на 2 - 3 магазинах), это все не автоматизировали. Если бы мы тогда этим занялись, то сейчас было бы все гораздо легче.

Интервьюер: Как Вы оцените степень государственной поддержки малого бизнеса?

Респондент 7: Здесь, наверное, государственное ущемление, а не государственная поддержка. В пандемию была государственная поддержка в кредитах, которые не нужно было выплачивать, но это были совсем мизерные суммы, по сравнению с тем, какие налоги начали платить с 1 января 2021 года. Основная проблема была связана с тем, что государство отменило систему налогообложения ЕНВД и в связи с этим, суммы которые мы стали уплачивать в налоги увеличились в сотни тысяч рублей. А если смотреть в годовом разрезе, даже в миллионы.

Интервьюер: Какой сфере бизнеса Вы отдаете предпочтение и считаете наиболее перспективной и почему?

Респондент 7: Наверное, здесь каждый будет отдавать предпочтение, той сфере, которой он занимается. Я отдаю свое предпочтение розничной торговле и при этом я очень хорошо отношусь к общепиту. Да общепит очень сильно пострадал при пандемии, но давайте будем учитывать, что люди у нас всегда кушают, и будут продолжать это делать. Если же брать товары периодического спроса, то на них уже прошла волна, условно возьмем - гироскутеры, года 2 назад на них просто бум был, все их покупали, а сейчас про них все забыли. Соответственно, я за розничную торговлю, я за общепит, мне это очень нравится.

Интервьюер: Вы придерживаетесь какой-то конкретной стратегии при выстраивании бизнеса? Опишите ее главные принципы и насколько она эффективно работает?

Респондент 7: Если стратегия открытия магазинов, то да мы ее придерживаемся, и она эффективно работает.

Интервьюер: Как Вы относитесь к конкуренции? На Ваш взгляд, насколько высока конкуренция в г. Благовещенске?

Респондент 7: В Благовещенске конкуренция очень низкая. Если рассматривать наш сегмент (торговля напольными покрытиями), даже не смотря на наше небольшое население, конкуренция у нас очень низкая. Если я рассматриваю другие города, я сейчас нахожусь во Владивостоке, здесь конкуренция гораздо выше и мне нравится конкуренция. Это очень интересно, это помогает не останавливаться на месте, это помогает тебе развиваться.

Интервьюер: Как Вы изменились, будучи предпринимателем, по сравнению с тем, каким вы начинали?

Респондент 7: У меня масштабное изменение, я кардинально изменился как человек. Я начал мыслить гораздо масштабнее. То есть, если раньше у меня мысли были в пределах Благовещенска, то сейчас у меня мысли в масштабах страны, наверное. Я начал совершенно по-другому смотреть на жизнь, на возможности. Мне всегда очень тяжело смотреть на людей, которые не выходят с Благовещенска. Изменились взгляды на жизнь в целом, понял, что она очень быстротечна. Я стал придерживаться такой позиции: «жизнь - сегодня и завтра лучше не будет». Каждый день, ты проживаешь, как отдельную жизнь. Много изменений, также в плане математических подсчетов, совсем по-другому стал смотреть на это.

Интервьюер: Ваш бизнес масштабируется?

Респондент 7: Наш бизнес очень сильно масштабируется. Мы хотим еще больше и больше и больше. На текущий год, планируем открыть еще магазинов 5, в таких городах, как Красноярск, Томск, Кемерово и Новосибирск.

Интервьюер: Как Вы считаете, имеет ли Ваш бизнес и молодежный бизнес в целом перспективы развития в г. Благовещенске?

Респондент 7: Да, конечно. Наш бизнес имеет перспективы в Благовещенске, потому что город строится, есть новостройки, есть, кому продавать. На самом деле, в городе можно зарабатывать деньги и довольно хорошие. Те, кто говорят, что в Благовещенске нет работы и тут нечего делать, они ошибаются, работа есть ... главное желание. Молодежный бизнес в Благовещенске... да есть куда развиваться, Благовещенск это хорошая площадка, для того, что бы начать. Если у тебя получилось, у тебя всегда есть возможность поехать и масштабировать бизнес дальше в крупные города. При этом иметь этот же бизнес на управлении в Благовещенске, в случае неуспеха в других городах. Всегда будет возможность обратно вернуться в Благовещенск.

Интервьюер: На этом все, спасибо за Ваши ответы. Всего доброго!

Транскрипт 8.

Интервьюер: Здравствуйте! Меня зовут Вероника. Я студентка 4 курса АмГУ. Я провожу исследование на тему «Молодежное предпринимательство: стратегии, проблемы и перспективы». Не могли бы Вы уделить немного времени для интервью? Наша беседа не будет доступна посторонним и будет использована исключительно в научных целях.

Респондент 8: Здравствуйте, давайте.

Интервьюер: Расскажите, пожалуйста, как Вы стали предпринимателем? Что Вас к этому побудило?

Респондент 8: Я, как и большинство работал на «дядю», потом я понял, что могу делать все то же самое, но сам. Получилось в итоге сложнее, чем я думал, но получилось. Побудило меня к этому нежелание работать на кого-то.

Интервьюер: На Ваш взгляд, каковы главные критерии (черты) успешного предпринимателя и почему?

Респондент 8: Успешный бизнесмен-это тот, у кого все работает без него, у которого всегда есть план, которому он придерживается, это на самом деле очень сложно, работать по плану, не всегда получается. Успешен ли я - вопрос

сложный, для кого-то да, но для себя нет, я не считаю, что я добился большого успеха.

Интервьюер: С какими проблемами Вам пришлось столкнуться при выстраивании и ведении своего бизнеса? Ситуация с пандемией как-то повлияла на Ваш бизнес?

Респондент 8: Проблема в специалистах, это основная проблема, очень сложно найти хороших работников. Пандемия почти никак не повлияла, онлайн сфера не сильно зависит от внешних факторов, вроде этого.

Интервьюер: Как Вы оцените степень государственной поддержки малого бизнеса?

Респондент 8: Вообще почти никак не поддерживается ... поддержки почти нет.

Интервьюер: Какой сфере бизнеса Вы отдаете предпочтение и считаете наиболее перспективной и почему?

Респондент 8: it, онлайн сфера - вся, сайты, социальные сети и все что с этим связано, приложения - очень актуальная тема сейчас, на этом можно зарабатывать.

Интервьюер: Вы придерживаетесь какой-то конкретной стратегии при выстраивании бизнеса? Опишите ее главные принципы и насколько она эффективно работает?

Респондент 8: Стратегии нет, есть принципы, я хочу, чтобы работа всегда делалась качественно. Нужно быть клиентоориентированным - это главная задача.

Интервьюер: Как Вы относитесь к конкуренции? На Ваш взгляд, насколько высока конкуренция в г. Благовещенске?

Респондент 8: В моей сфере конкуренции мало, если брать агентства, если рассматривать фрилансеров, то с ними высока, их стало очень много, а вообще к конкуренции отношусь хорошо, это даёт стимул расти.

Интервьюер: Как Вы изменились, будучи предпринимателем, по сравнению с тем, каким вы начинали?

Респондент 8: Я стал более ответственным.

Интервьюер: Ваш бизнес масштабируется?

Респондент 8: На данный момент нет, я пробовал, но не очень удачно получилось, нужно больше опыта и средств, это очень тяжёлый процесс.

Интервьюер: Как Вы считаете, имеет ли Ваш бизнес и молодежный бизнес в целом перспективы развития в г. Благовещенске?

Респондент 8: Имеет и очень хорошие, старый формат бизнеса себя изжил, появляются новые методы, да и в целом весь мир развивается, а молодёжь как никто идут с этим развитием в ногу.

Интервьюер: На этом все, спасибо за Ваши ответы.

Транскрипт 9.

Интервьюер: Здравствуйте! Меня зовут Вероника. Я студентка 4 курса АмГУ. Я провожу исследование на тему «Молодежное предпринимательство: стратегии, проблемы и перспективы». Не могли бы Вы уделить немного времени для интервью? Наша беседа не будет доступна посторонним и будет использована исключительно в научных целях.

Респондент 9: Конечно, доброго дня.

Интервьюер: Расскажите, пожалуйста, как Вы стали предпринимателем? Что Вас к этому побудило?

Респондент 9: В детстве, смотря на своих родителей (они у меня тоже предприниматели). Я понимал, что путь работника на заводе не для меня. Это и повлияло на мой выбор сферы предпринимательства.

Интервьюер: На Ваш взгляд, каковы главные критерии (черты) успешного предпринимателя и почему?

Респондент 9: Обязательно, уметь распоряжаться временем «Тайм менеджмент». Сильные навыки в «Human resource». Знания ТК РФ. Финансовая грамотность.

Интервьюер: С какими проблемами Вам пришлось столкнуться при выстраивании и ведении своего бизнеса? Ситуация с пандемией как-то повлияла на Ваш бизнес?

Респондент 9: На начальном этапе – отсутствие опыта. Коммуникации с заказчиками: от получения заявки до совершения сделки. Большая конкуренция. Подбор персонала. Да, несомненно, нас коснулась пандемия, но мы выдержали все благополучно.

Интервьюер: Как Вы оцените степень государственной поддержки малого бизнеса?

Респондент 9: Если оценивать по 5 бальной шкале, это 3. Хотелось бы, чтоб в СМИ, больше освещали о государственных программах для молодых предпринимателей.

Интервьюер: Какой сфере бизнеса Вы отдаете предпочтение и считаете наиболее перспективной и почему?

Респондент 9: Я отдаю предпочтение сфере IT технологий. По моему мнению, роботизация и искусственный интеллект заберут у людей много рабочих мест, но вместе с этим создаст в 2 раза больше новых.

Интервьюер: Вы придерживаетесь какой-то конкретной стратегии при выстраивании бизнеса? Опишите ее главные принципы и насколько она эффективно работает?

Респондент 9: Нет, мы не придерживаемся каких-то конкретных стратегий, в современном мире все настолько быстро происходит, особенно в сфере бизнеса. Чтоб оставаться на плаву, необходимо постоянно адаптироваться к новому и быть гибким в своих подходах к бизнесу. Главный принцип - оставаться гибким

Интервьюер: Как Вы относитесь к конкуренции? На Ваш взгляд, насколько высока конкуренция в г. Благовещенске?

Респондент 9: Конкуренция самый лучший двигатель для развития. В Благовещенске, мне кажется, приемлемо высокая конкуренция.

Интервьюер: Как Вы изменились, будучи предпринимателем, по сравнению с тем, каким вы начинали?

Респондент 9: Я стал более общительным, образованным в сферах смежных с моей деятельностью.

Интервьюер: Ваш бизнес масштабируется?

Респондент 9: Нет, мы пока что укрепляем свои позиции и не думаем о масштабировании.

Интервьюер: Как Вы считаете, имеет ли Ваш бизнес и молодежный бизнес в целом перспективы развития в г. Благовещенске?

Респондент 9: Я думаю, что у каждого города есть планка развития и перспективы рано или поздно закончатся, но в настоящее время и в ближайшем будущем - перспективы велики.

Интервьюер: На этом все, спасибо за Ваши ответы.

Транскрипт 10.

Интервьюер: Здравствуйте! Меня зовут Вероника. Я студентка 4 курса АмГУ. Я провожу исследование на тему «Молодежное предпринимательство: стратегии, проблемы и перспективы». Не могли бы Вы уделить немного времени для интервью? Наша беседа не будет доступна посторонним и будет использована исключительно в научных целях.

Респондент 10: Добрый день, да, давайте.

Интервьюер: Расскажите, пожалуйста, как Вы стали предпринимателем? Что Вас к этому побудило?

Респондент 10: У меня отец предприниматель, он и привил мне всю эту культуру и знания. И для себя я давно понял, что хочу жить свободно, путешествовать и зарабатывать. Чтобы у меня было свободное время на свои увлечения, интересы, поэтому я решил стать предпринимателем.

Интервьюер: На Ваш взгляд, каковы главные критерии (черты) успешного предпринимателя и почему?

Респондент 10: Первое и самое главное - не бояться рисковать. Второе - постоянное развитие и самосовершенствование.

Интервьюер: С какими проблемами Вам пришлось столкнуться при выстраивании и ведении своего бизнеса? Ситуация с пандемией как-то повлияла на Ваш бизнес?

Респондент 10: При выстраивании бизнеса проблем не возникало. Пандемия никак не подействовала, первый бизнес попадает под категорию обязательных к работе, он не закрывался, он работал. Ну конечно, снизилась покупательская способность. А второй мой бизнес завязан на интернете, на онлайн и он тоже никак не пострадал.

Интервьюер: Как Вы оцените степень государственной поддержки малого бизнеса?

Респондент 10: Да, никак не оцениваю. Ее нет. Конечно, я слышал, от знакомых, что были какие-то перечисления были... но вообще у нас в РФ никакой помощи предпринимателям нет. Даже наоборот, усложнение им жизни, скажем так. Всячески пытаются новыми налогами, законами усложнить жизнь.

Интервьюер: Какой сфере бизнеса Вы отдаете предпочтение и считаете наиболее перспективной и почему?

Респондент 10: Первая - автомобильная. Это работает как часы, на протяжении многих лет и каждый год наблюдается рост клиентской базы. На машинах будут всегда ездить. А второе - это онлайн услуги, тоже очень перспективная сфера, очень развивающаяся. В будущем хотел бы себе классный ресторан.

Интервьюер: Вы придерживаетесь какой-то конкретной стратегии при выстраивании бизнеса? Опишите ее главные принципы и насколько она эффективно работает?

Респондент 10: Работать нужно постоянно, да и все. Ну и конечно анализ конкурентов.

Интервьюер: Как Вы относитесь к конкуренции? На Ваш взгляд, насколько высока конкуренция в г. Благовещенске?

Респондент 10: Отношусь к конкурентам положительно. Это, в любом случае – рост. Они заставляют больше двигаться, развиваться. Ненавижу тех, кто пытается твой бизнес затопить, какими-то негативными отзывами и тд. Если они выстраивают что-то крутое для клиентов, ты такой «круто, почему мы так не сделали» ... в таком плане я отношусь к конкуренции хорошо в Благо-

вещенске ... смотря какую сферу рассматривать ... например, если брать сферу интернет маркетинга, то ее нет.

Интервьюер: Как Вы изменились, будучи предпринимателем, по сравнению с тем, каким вы начинали?

Респондент 10: Безусловно, изменения есть и они кардинальные и только положительные. Главная приобретение – это ответственность и решительность.

Интервьюер: Ваш бизнес масштабируется?

Респондент 10: Конечно. Планирую в будущем большое агентство. Планирую обучение продавать. Бизнес масштабируем, точно. В зависимости от желания и appetitов, его можно масштабировать в любых объемах.

Интервьюер: Как Вы считаете, имеет ли Ваш бизнес и молодежный бизнес в целом перспективы развития в г. Благовещенске?

Респондент 10: Перспективы для молодежного предпринимательства - есть. Мой бизнес не имеет привязки к конкретному месту, им можно заниматься в любом уголке мира.

Интервьюер: Спасибо большое за уделённое время и помощь в исследовании.