



# Развитие молодежного предпринимательства

Минск  
25 апреля 2015 г.

# Отличие от старшего поколения

- более высокий уровень образования;
- стремление к активному освоению знаний, навыков и умений;
- повышенные требования к «интересности» работы;
- высокая готовность к смене характера деятельности;
- иная психология – в первую очередь, самореализация и лишь во вторую – извлечение прибыли;
- активность и готовность к риску.

# Социология

Чаще заявляют о том, что планируют создать бизнес:

- **молодежь 16-25 лет – 47%\***;
- **активные потребители («люди-XXI») – 42%**;
- **мужчины – 36%**

Чаще заявляют о том, что НЕ планируют создавать свой бизнес:

- **жители сел – 75%**;
- **женщины – 61%**.

\*Цифра традиционна примерно равна доле опрошенных, назвавших условия ведения бизнеса благоприятными

# Что может сподвигнуть vs что сподвигло на создание бизнеса

данные в % от тех, кто не планирует открывать свой бизнес



данные в % от всех опрошенных



# «Индекс» предпринимчивости (заявление vs мотивация)

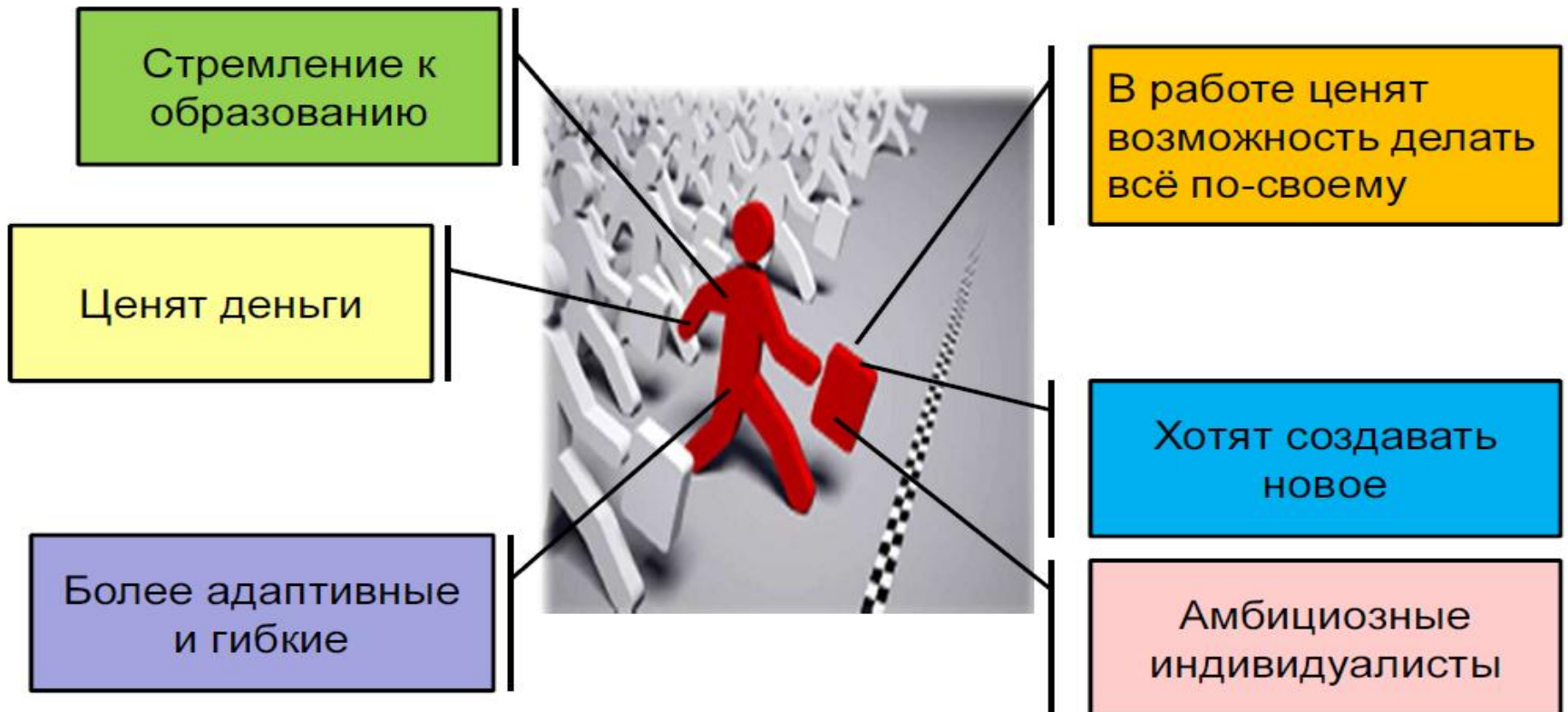
1. Мотивация и ценности

2. Вовлеченность в  
предпринимательское сообщество

3. Планы по открытию своего дела

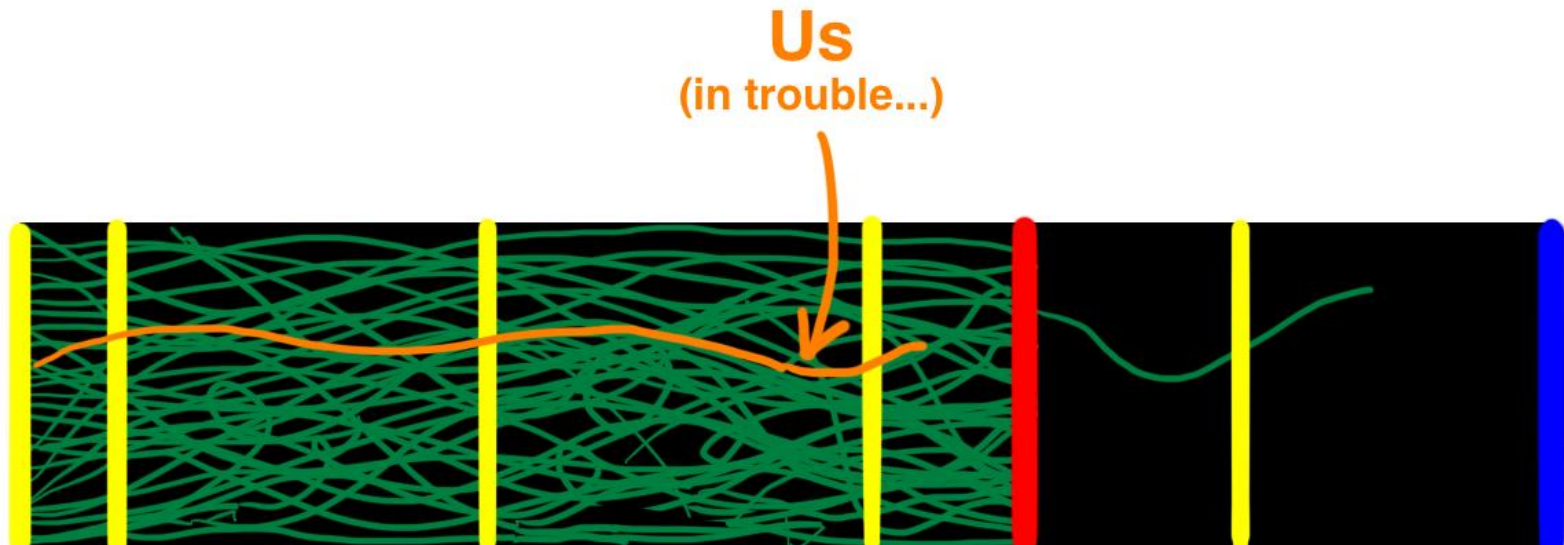
4. Имеющиеся ресурсы и  
компетенции

# Социальный портрет людей с высоким значением индекса



# Теория «большого фильтра»

- 1. Падение мотивации (1й курс и последний вуза) – в 3 раза
- 2. Между желанием и попыткой – еще в 3 раза
- 3. «Долина смерти» - 92% стартапов умирает в первые три года



# Проблемы и преодоление

- 1. Знания (обучение и «что-то еще»)
- 2. Среда (предпринимательская культура в обществе)
- 3. Специфические проблемы стартапов
- 4. Проблемы МСБ в целом



# Проблемы и преодоление

- 1. Знания (обучение и «что-то еще»)

в США оказали пять различных обучающих и технических программ помощи.

- Выпускники одной программы оказались на 40% более склонными к успешной деятельности, чем те, кто не занимался на курсах.
- У 75% таких выпускников произошли положительные сдвиги в бизнесе (создание новых предприятий, стабилизация или расширение);
- аналогичные события наблюдались только у 36% тех, кто не проходил обучение.
- И 100% клиентов, которые обрели экономическую независимость только благодаря самозанятости, окончили курс обучения

# Проблемы и преодоление

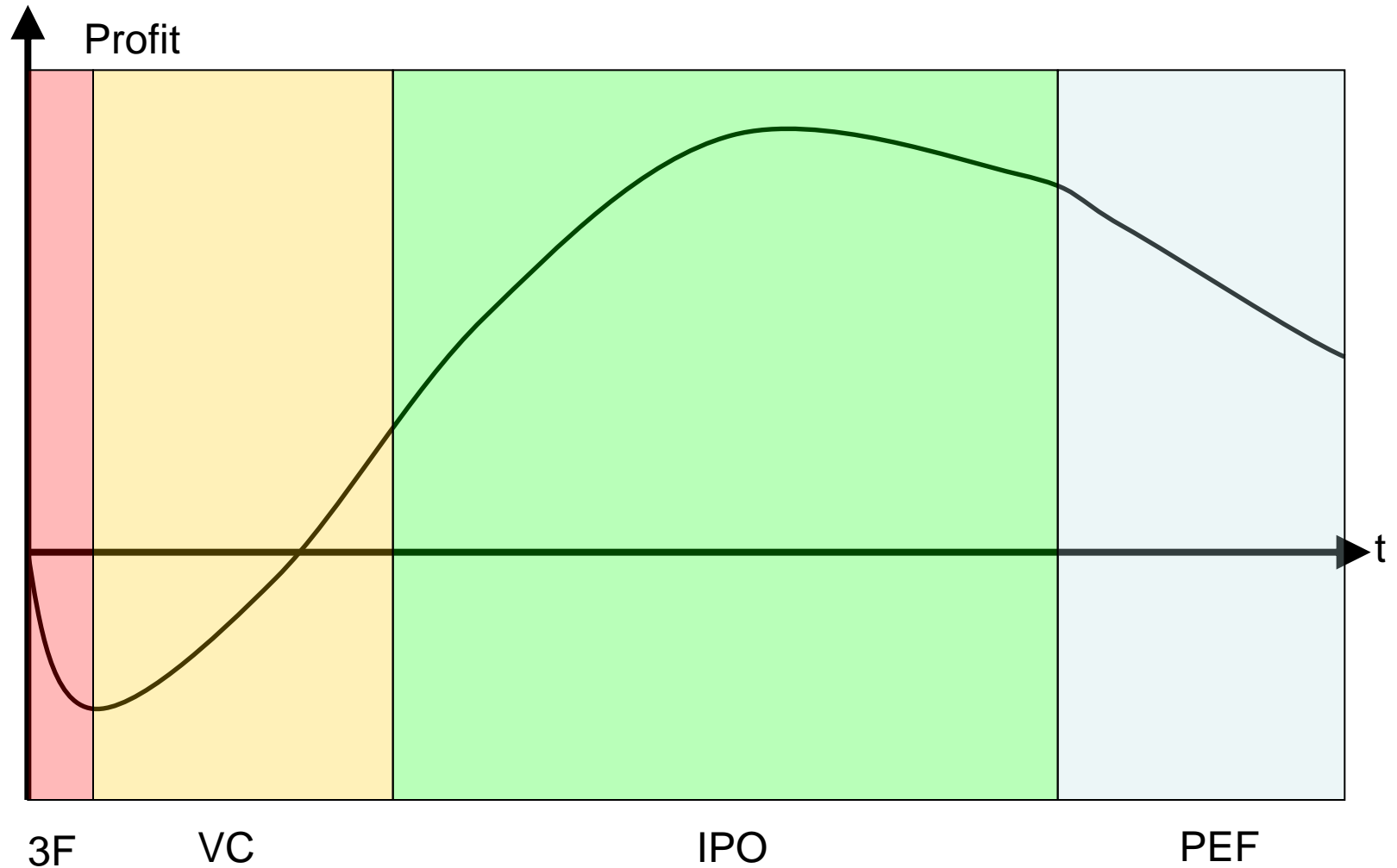
- **1. Знания (обучение и «что-то еще»)**

- **Важнейший фактор, – наличие знакомых среди предпринимателей.**

Среди тех, кто планирует открыть свой бизнес, **>40% знают больше пяти предпринимателей.**

**Четверть** тех, кто не планирует иметь собственный бизнес, не имеют в своем окружении **ни одного знакомого предпринимателя.**

# Жизненный цикл и финансирование



# Наставничество/менторство

- Инструмент, помогающий начинающему предпринимателю преодолеть психологический барьер неуверенности
- Форма эффективной нефинансовой поддержки предпринимательства.
  - Как показали исследования, **75-80 процентов** молодых предпринимателей смогли миновать «долину смерти» и сохранить свой бизнес в течение следующих 5 лет в случае, когда их в течение первого года поддерживали опытные наставники
- «Успешность нового бизнеса можно повысить, по крайней мере, **в три раза**, если у предпринимателя есть наставник»
  - (Schramm C. The Entrepreneurial Imperative. 2006.)

# Наставничество/менторство

- Добровольное, безвозмездное взаимодействие опытного состоявшегося предпринимателя (наставника/ментора) с начинающим или менее опытным предпринимателем (наставляемым/протее) на индивидуальной основе, предполагающее передачу навыков, знаний и опыта наставника и осуществляемое с целью развития бизнеса наставляемого.
- Инструмент, помогающий начинающему предпринимателю преодолеть психологический барьер неуверенности в себе
- Форма эффективной нефинансовой поддержки предпринимательства.
  - Как показали исследования, **75-80 процентов молодых предпринимателей смогли миновать «долину смерти» и сохранить свой бизнес в течение следующих 5 лет в случае, когда их в течение первого года поддерживали опытные наставники**

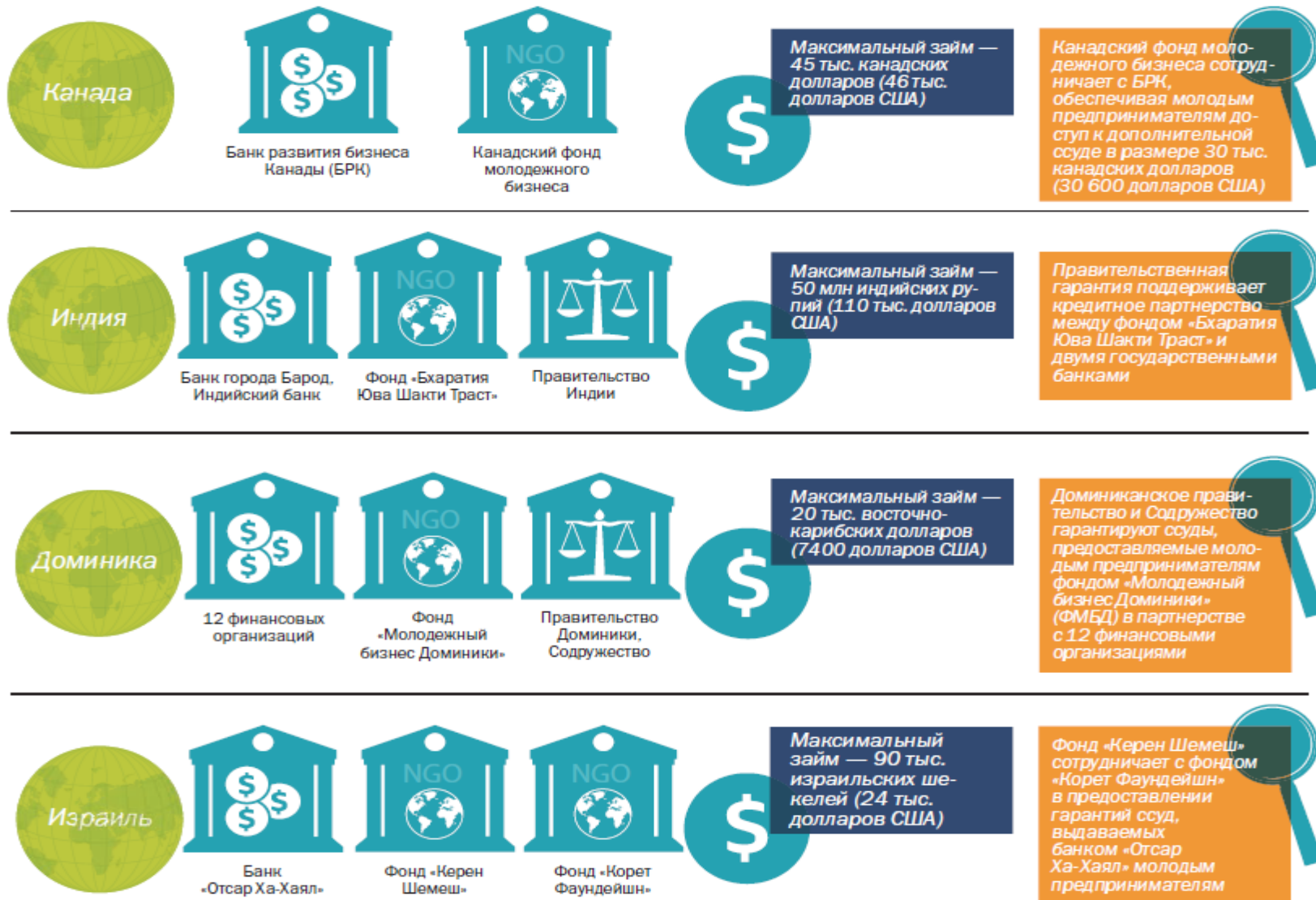
# Участник программы по наставничеству - потенциальный наставник/ментор

- имеет опыт успешного ведения предпринимательской деятельности (в качестве индивидуального предпринимателя или руководителя (либо владельца) малого или среднего предприятия) в течение не менее чем 5 лет из последних 10 лет;
- обладает способностями передачи опыта (открыто рассказывая о своих победах и поражениях) и быть готовым делиться своим опытом с наставляемым;
- владеет искусством общения и уметь слушать;
- прошел обучение взаимодействию с наставляемым;
- поддерживает наставляемого в решении проблем, не вмешиваясь в руководство его бизнесом, не финансируя его бизнес;
- обладает положительной деловой репутацией;
- готов уделять необходимое время общению с наставляемым;
- занимает активную социально-ответственную жизненную позицию.

# Интегрированный подход

- Международная организация труда (ILO): молодежное предприятие должно создаваться посредством сочетания
  - обучения и других нефинансовых видов поддержки с доступом к кредитам,
  - развития человеческого капитала предпринимателей,
  - воздействия на макроуровне в целях создания благоприятной среды для малого бизнеса и на микроуровне для стимулирования спроса на поддержку предпринимательства

# Мировой опыт преодоления финансового разрыва

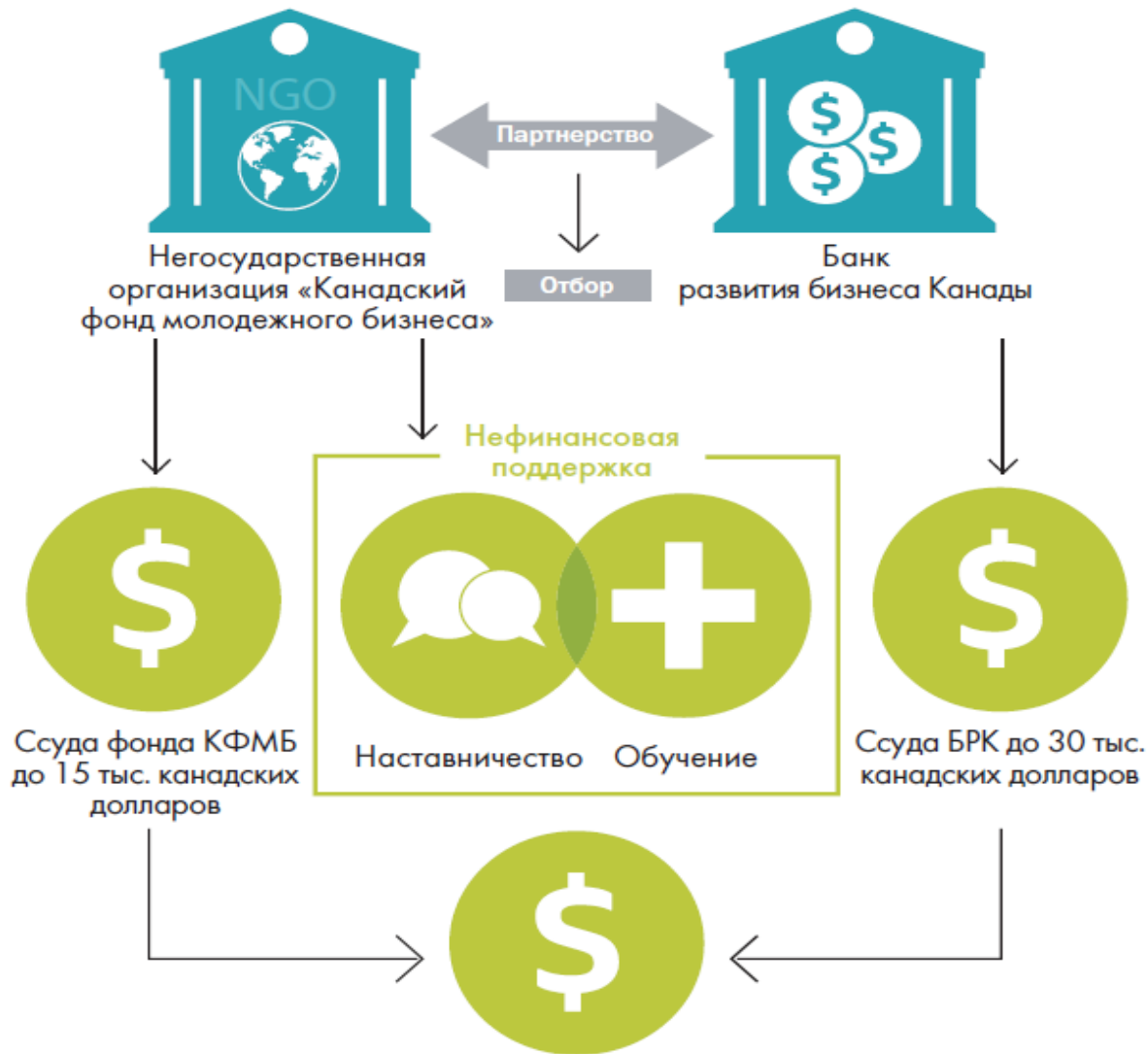




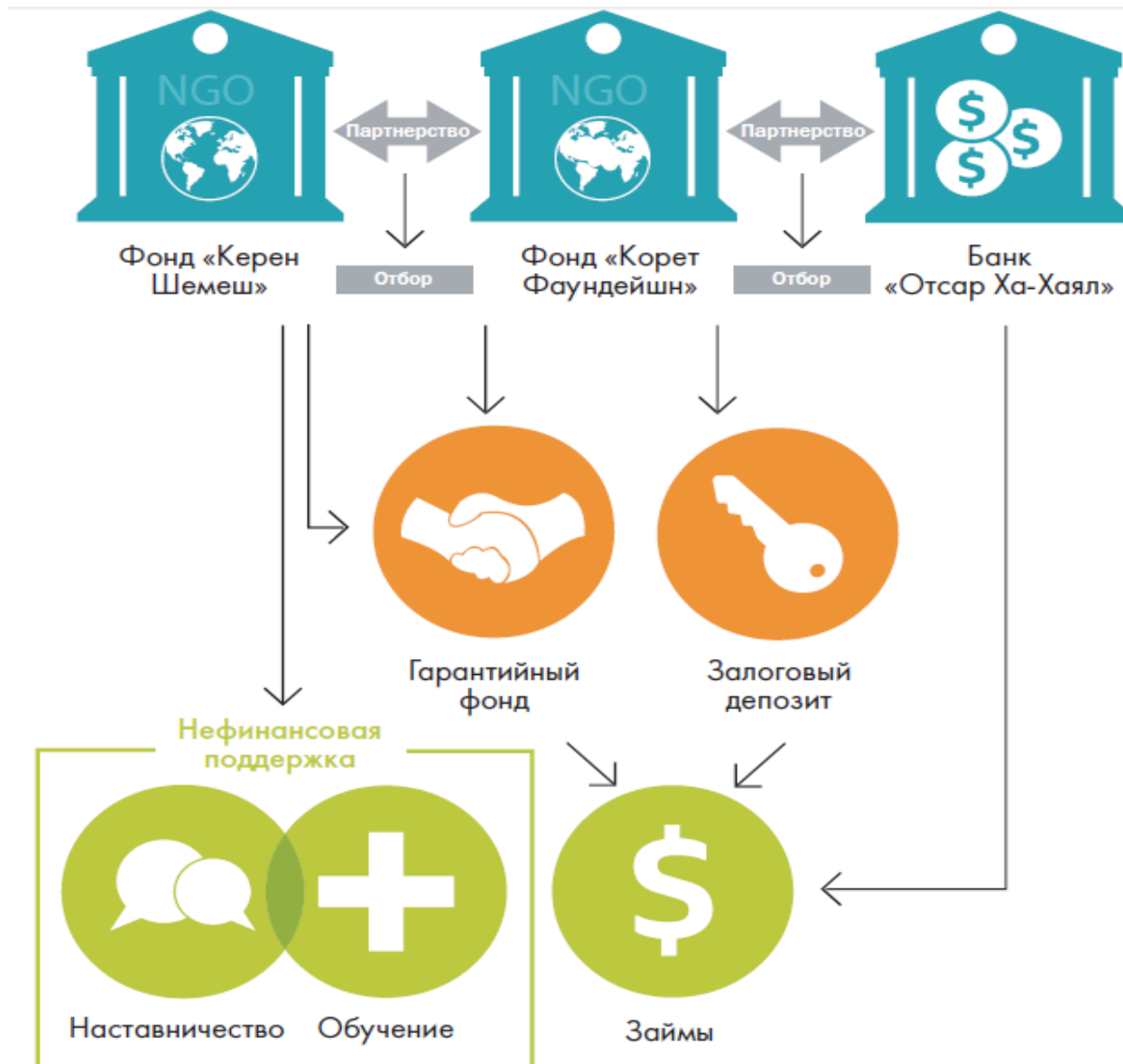
# Саудовская Аравия



# Канада



# Израиль





**Спасибо за внимание!**