

Предпринимательство: новая роль и компетенции в экономике России



ЭКСПЕРТНЫЙ
АНАЛИТИЧЕСКИЙ
ДОКЛАД



национальные
приоритеты



СОДЕРЖАНИЕ

РЕЗЮМЕ ДОКЛАДА	3
ВВЕДЕНИЕ	4
1. Изменение вектора развития МСП в экономике России	6
• Цели государства и изменение роли МСП	7
• Направления государственной поддержки МСП до 2030 г.	8
• Предложения экспертов по развитию МСП	11
2. Развитие предпринимательских компетенций	13
• Предпринимательские компетенции	16
• Образование	18
3. Изменение образа предпринимателя в общественном сознании	20
• Миссия и новый образ предпринимателя в России	21
• Популяризация нового образа предпринимателя	23
ЭКСПЕРТЫ ДОКЛАДА	33
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ ИЗОБРАЖЕНИЙ	34

РЕЗЮМЕ ДОКЛАДА

В России формируется новая экономическая модель – экономика предложения. Она направлена на рост совокупного спроса и расширение производства отечественных технологий, товаров и услуг. Новые условия требуют изменения целей по развитию сектора МСП и его качественной трансформации.

В 2019-2024 гг. реализуется нацпроект «МСП и развитие индивидуальной предпринимательской инициативы», который направлен на рост занятости в МСП. Показатели нацпроекта были достигнуты и частично перевыполнены. В ноябре 2024 г. в секторе занято **28 млн чел.** В 2025 г. запускается новый нацпроект «Эффективная конкурентная экономика», в котором развитие МСП выйдет на новый уровень. Фокус смещается с увеличения количества субъектов МСП на рост дохода на 1 работника МСП в 1,2 раза быстрее, чем рост ВВП.

Предусмотрен комплекс мер, направленный на укрупнение субъектов МСП, повышение производительности труда, таргетированную поддержку в приоритетных отраслях и увеличение вклада МСП в достижение технологического суверенитета России. Помимо этого, эксперты предлагают развивать кооперацию государства, науки, крупного бизнеса и МСП.



Новая роль сектора МСП создает предпосылки для развития следующих компетенций:

- 1 **профессиональные навыки** – навыки оптимизации бизнес-процессов с применением цифровых технологий, включая ИИ, навыки построения и развития клиентского сервиса, а также компетенции в сфере ВЭД и международной торговли
- 2 **«мягкие» навыки** – способность к делегированию и выход «за рамки эго», толерантность к неопределенности, любопытство и гибкость ума, а также навык принятия решений в условиях быстро меняющейся среды

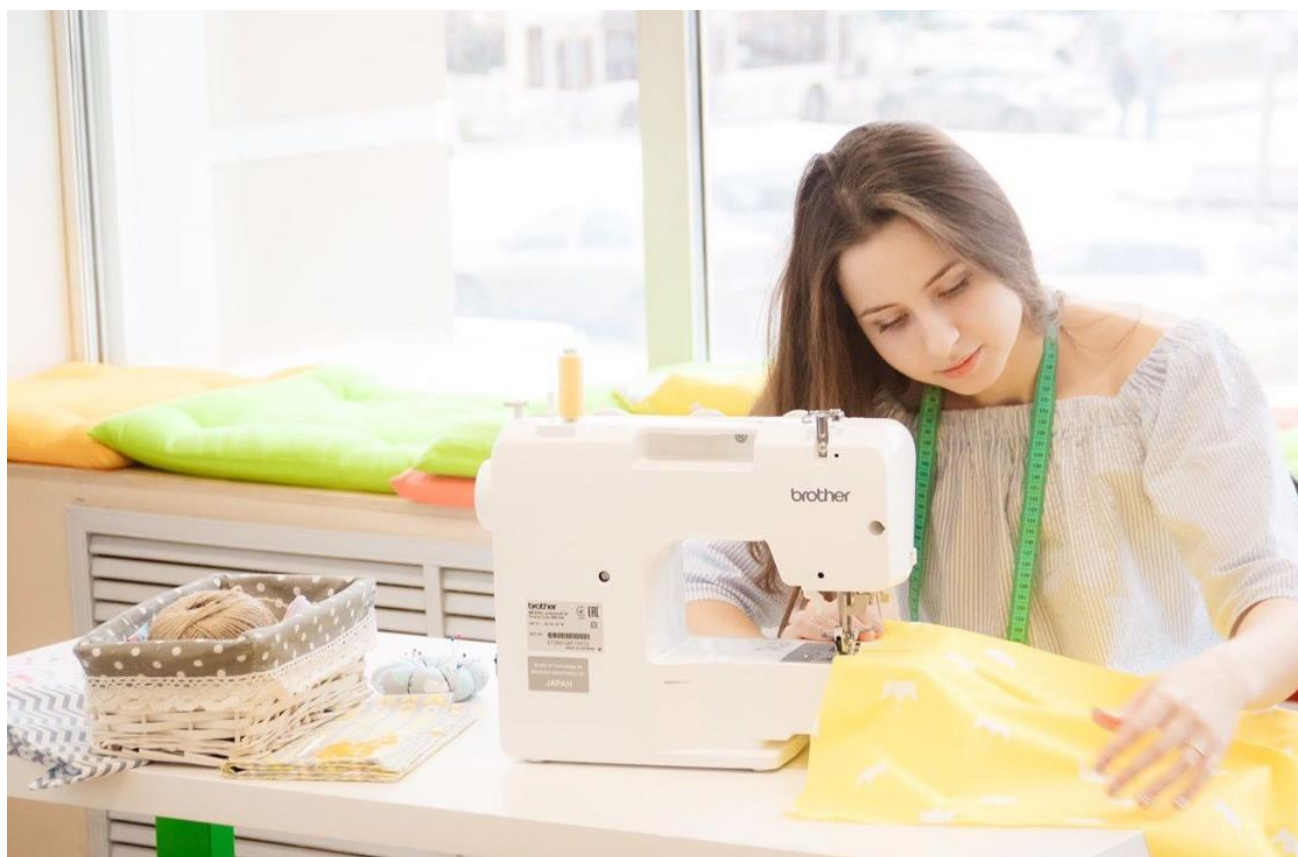
Для развития этих компетенций необходимо создать «бесшовный» образовательный процесс, который начинается с преподавания основ предпринимательства в школе, дополняется практико-ориентированным профильным образованием в вузе и плавно перетекает в создание собственного дела на фоне непрерывного обучения и обновления своих знаний.

Становится необходимым внедрение следующих практик обучения:

- 1 **в школах** – создание предпринимательских классов и проведение стажировок
- 2 **в вузах** – развитие практико-ориентированных программ подготовки и стажировок для студентов, проведение акселераторов, повышение квалификации преподавателей
- 3 **для действующих предпринимателей** – расширение сети бизнес-школ и адаптация программ под реалии рынка, развитие государственных образовательных центров и российских экспортных центров (РЭЦ), разработка подходов к быстрому обучению (микро-обучение на кейсах) и курсов в форме «онбординга» для самозанятых

По мнению экспертов, необходимо сформировать **новый образ предпринимателя**. Современный предприниматель – это амбициозный человек, который генерирует идеи, развивает и внедряет инновации, годами строит свое «дело», обеспечивает себя и своих близких, честно платит налоги. Он творец, который создает мир вокруг себя, помогает развиваться своим сотрудникам и своей стране и гордится этим.

Эффективными инструментами **популяризации** предпринимательства являются: производство фильмов и сериалов о предпринимателях, разбор «историй успеха» и «историй провала» на мероприятиях и в соцсетях, широкое освещение мер поддержки МСП.



ВВЕДЕНИЕ

Сфера малого и среднего предпринимательства обеспечивает создание рабочих мест, гибко адаптируется под меняющиеся условия рынка, со временем масштабируется в более крупный бизнес, способствует развитию стратегически важных для России инвестиционных проектов.

В 2019-2024 гг. реализуется национальный проект «МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», цель которого – **увеличение занятых в МСП до 25 млн чел.** В рамках проекта предусмотрена поддержка бизнеса на всех этапах его развития: от стартовой идеи до расширения и дальнейшего выхода на экспорт за счет устранения административных барьеров и популяризации образа предпринимателя.

За время реализации нацпроекта в 2019-2024 гг. достигнуты следующие результаты¹:

- 1 более **28 млн чел.** занято в секторе МСП в июне 2024 г.
- 2 **5,7 млн** новых субъектов МСП зарегистрировано за время реализации нацпроекта
- 3 **462 тыс.** субъектов МСП получили поддержку в форме более **11,7 млн часов** образовательных программ и мероприятий, а также повышения квалификации
- 4 **1,8 млн** субъектов МСП получили финансовую поддержку, **1,18 млн** – консультационную, 462 тыс. – образовательную
- 5 **430** центров «Мой бизнес» открыто в **88** регионах²

С 2025 г. планируется реализация нового национального проекта «Эффективная и конкурентная экономика», в рамках которого предусмотрены:

- 1 федпроект «МСП», задача которого – **рост дохода работников МСП на 20%** к 2030 г.
- 2 федпроект «Производительность труда», задача которого вовлечь **40%** компаний из базовых несырьевых отраслей в проекты по повышению производительности труда

Новый нацпроект продолжает предыдущий, при этом целевой показатель смещается на рост доходов предприятий МСП в расчете на одного работника и повышение производительности труда.

¹ Минэкономразвития России. URL: <https://clck.ru/3EcS4U>

² Портал «Мой Бизнес». URL: <https://мойбизнес.рф>

РАЗДЕЛ 1

ИЗМЕНЕНИЕ ВЕКТОРА РАЗВИТИЯ МСП В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ



Цели государства и изменение роли МСП

На фоне внешних вызовов (санкции, нарушение глобальных связей и логистических цепочек, уход иностранных компаний с российского рынка) в России формируется новая экономическая модель – экономика предложения. Она направлена на расширение производства отечественных товаров, услуг и технологий и рост совокупного спроса.

Задачу построения такой экономики поставил Президент РФ Владимир Путин, выступая в 2024 году на ПМЭФ.

Для построения новой модели экономического роста поставлены задачи по достижению технологического суверенитета, развитию приоритетных отраслей, расширению экспорта и повышению производительности труда. В связи с этим роль сектора МСП меняется: от источника рабочих мест к движущей силе развития новой экономики России.

Тем не менее, для достижения указанных задач в секторе МСП недостаточно ресурсов и компетенций. Поэтому фокус поддержки сектора МСП со стороны государства смещается с запуска собственного бизнеса к его развитию и расширению. Предусмотрены следующие направления поддержки сектора МСП.



Направления государственной поддержки МСП до 2030 г.

Таргетированная поддержка МСП в приоритетных отраслях. Уход иностранных производителей с российского рынка привел к появлению ниш, где внутренний спрос может быть обеспечен в основном за счет собственного производства. Часть рыночных ниш уже заняли отечественные компании. Тем не менее, остаются ниши, в которых затруднено развитие бизнеса и достижение нужного объема производства без поддержки государства.

Часть таких ниш включены в список приоритетных отраслей. Предусмотрено привлечение в эти отрасли предприятий МСП и оказание им таргетированной господдержки.

Н.Е. Шаманская, заместитель директора департамента инвестиционной политики и развития МСП Минэкономразвития России:

«Меры поддержки нового федпроекта, должны способствовать изменению структуры МСП за счет увеличения числа субъектов в приоритетных отраслях – промышленность, туризм, IT, высокие технологии».

Сохранение существующих программ поддержки МСП. В последние годы развитию сектора МСП способствуют меры поддержки со стороны государства. Текущие программы поддержки МСП показали свою эффективность. Поэтому часть таких программ планируется сохранить. Представители бизнеса подтверждают целесообразность этого решения.

Ю.М. Шилов, член Генерального совета Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», генеральный директор ООО «Ивановская текстильная компания»:

«Мер поддержки много, пользоваться ими удобно! Важно, чтобы оставили программы «Корпорации МСП». Без них предпринимателям будет сложно».

Создание условий для увеличения вклада МСП в развитие отечественных технологий. Поддержка в этом направлении со стороны государства особенно важна, потому что для запуска производства и роста предложения в этих нишах нужны крупные инвестиции.

До 2030 г. планируется увеличить объем закупок у малых технологических компаний и развивать систему мер господдержки в приоритетных отраслях, в частности: выпуск облигаций для финансирования технологических проектов, кредиты для лизинговых компаний, льготное кредитование. Эксперты также подтверждают, что потребность в целевой поддержке приоритетных отраслей технологического суверенитета актуальна.

И.К. Белов, коммерческий директор ООО «НПФ «Медтехника»:

«После ухода иностранных поставщиков медицинского оборудования система здравоохранения столкнулась с перебоями в поставках. Из-за этого есть сложности с модернизацией медицинских учреждений. Поэтому важно поддерживать развитие российских компаний, которые готовы создавать собственные аналоги медицинского оборудования, инновационные продукты и в дальнейшем экспортировать их».

Создание условий для укрупнения субъектов МСП. МСП включает в себя как организации с оборотом до 2-х млрд руб. и штатом до 250 чел., так и микропредприятия, где может трудиться 3 сотрудника. В сектор МСП входят следующие категории: самозанятые, ИП и микропредприятия, малые и средние предприятия.

Потребность в укрупнении МСП обусловлена изменением структуры российской экономики, необходимостью выполнять более сложные проекты, разрабатывать инновационные продукты, повышать производительность труда. Государством предусмотрено создание условий для перехода МСП в более крупные категории. С этим подходом согласны и представители бизнеса, которые прошли путь от малого бизнеса до крупного предприятия.



Ю.М. Шилов, член Генерального совета Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», генеральный директор ООО «Ивановская текстильная компания»:

«Любая технология требует огромных инвестиций, которые есть только в крупном бизнесе. Поэтому важен переход бизнеса из малого в средний, из среднего – в крупный, из локального – в международный».

Помощь самозанятым в создании микропредприятий. Самозанятые не расширяют бизнес, потому что не хотят или боятся масштабировать бизнес по причине отсутствия нужных знаний и компетенций и не обладают достаточной информацией о мерах господдержки.

Сегодня действует комплекс мер господдержки самозанятых: например, база знаний и образовательных курсов для самозанятых от «Мой бизнес», налоговые вычеты, субсидии и займы, льготное кредитование, пониженные комиссии, снижение ставок аренды для предпринимательских инкубаторов, возможность участия в госзакупках и предоставление грантов начинающим предпринимателям. Тем не менее, эксперты отмечают, что помимо создания условий для запуска бизнеса, необходимы меры господдержки, которые будут стимулировать переход самозанятых в категорию микропредприятий.



Н.Е. Шаманская, заместитель директора департамента инвестиционной политики и развития МСП Минэкономразвития России:

«Не все самозанятые по духу предприниматели. Предпринимательство подразумевает наем людей и расширение бизнеса. Многие самозанятые даже в потенциале не станут предпринимателями. Но есть ниши самозанятых, с которыми можно работать, чтобы они превратились в микропредприятия. Самозанятым нужно подсказывать, какими мерами поддержки воспользоваться, чтобы стать ИП или предприятием».

Создание условий для перехода из микробизнеса в малый и средний бизнес. Текущие меры господдержки позволили уменьшить барьеры для открытия микропредприятий. Сейчас одна из задач государства – создание условий для увеличения «срока жизни» бизнеса и обеспечения бесшовного перехода из микропредприятий в более крупные категории.

Ограничением такого перехода становится сокращение налоговых льгот после укрупнения и рост административной нагрузки. Тем не менее, с 2023 по 2024 г. **26 тыс.** микробизнесов выросли до уровня малого предприятия, **900** – стали средним бизнесом³.

Фактором перехода в категорию среднего бизнеса эксперты называют внедрение мер поддержки для растущих предприятий и снижение административных барьеров. Это делает их более привлекательными и конкурентоспособными по отношению к малым предприятиям.



Ю.М. Шилов, член Генерального совета Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», генеральный директор ООО «Ивановская текстильная компания»:

«Средний бизнес не может конкурировать с микробизнесом, который платит меньше налогов. При этом среднего и крупного бизнеса не хватает. Мы за бизнес, который будет расти. Корпорация МСП большая, но буква «С» в ней заброшена, к ней больше требований, у нее меньше возможностей».

Предложения экспертов по развитию МСП

Расширение кооперации крупного бизнеса и МСП в приоритетных отраслях. По мнению экспертов, интенсивному развитию приоритетных отраслей экономики и вовлечению в них МСП может способствовать расширение форматов кооперации крупного бизнеса и малых предприятий. Кооперация позволит увеличить выручку малых предприятий и создать для них стабильный спрос, а для крупного бизнеса – высвободить часть ресурсов за счет передачи некоторых функций. Такой формат уже распространяется в регионах РФ.



Пример решения:

В Челябинской области к Декларации о взаимодействии крупного бизнеса с субъектами МСП, разработанной Минэкономразвития России при участии ТПП РФ, «РСПП», «Опора России», уже присоединились ПАО «ММК» и ПАО «Ростелеком».

³ Корпорация МСП. URL: <https://clck.ru/3EmsMV>



Н.А. Салтанюк, руководитель региональной IT-компании «Program Tactics»:

«Один из форматов работы малого бизнеса – поддержка деятельности крупного бизнеса. Чтобы малые и средние бизнесы не сходили с этой орбиты, нужно подсвечивать ниши, в которых для них есть интерес».



Пример решения:

В 2019 г. FabLab НИТУ МИСИС нашли информацию, что «Росатом» ищет компанию для разработки дизайна медоборудования. Они подали заявку, выиграли, сделали промышленный дизайн корпуса комплекса лучевой терапии для института НИИТФА и с тех пор работают вместе.

Ускорение сроков вывода на рынок отечественных разработок за счет расширения кооперации крупного бизнеса, МСП, науки и власти. Эксперты предлагают активнее развивать форматы кооперации в сфере управления инновациями. Научная сфера генерирует идеи, крупный бизнес обладает капиталовложениями и человеческими ресурсами для их реализации, МСП присуща гибкость и скорость внедрения разработок. Их кооперация позволит ускорить процесс вывода на рынок перспективных отечественных технологий.



А.М. Сергеев, директор по международному развитию АО «РОББО»:

«Наличие МСП – необходимое, но не достаточное условие для достижения технологического суверенитета. Нужно выстроить систему от фундаментальной и прикладной науки к крупному и малому бизнесу».

Расширение экспорта путем кооперации крупного бизнеса и МСП. По мнению экспертов, создание партнерств крупного бизнеса и малых предприятий может стать рычагом для расширения экспорта и создания сильных российских брендов, способных не только удовлетворять внутренний спрос, но и работать с международными партнерами.

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ



Необходимые предпринимательские компетенции

Эксперты подчеркивают, что новая роль сектора МСП требует развития следующих предпринимательских компетенций:

Профессиональные навыки

Знание основ ведения бизнеса. Начинающие предприниматели генерируют бизнес-идею и сразу начинают ее воплощать, не подумав о том, как организовать цепочку создания ценности, включая маркетинг, продажи, дизайн, производство, финансы и т.д. Это часто приводит к быстрому закрытию подобных проектов. Какой бы креативной ни была идея, предпринимателю необходимо знание основ ведения бизнеса, которое, в частности, предоставляется платформой по поддержке МСП «Мой бизнес».



В.Ю. Шарапова, технологический предприниматель, директор по инновациям и разработкам PROSTO Cosmetics:

«Распространены история, когда с утра проснулись: «Есть идея!» – и погнали. Например, в 2023 г. мы работали с косметическими брендами, которые запускали свои продукты. У них была хорошая научная база, но по дороге к запуску они не посчитали финансовую модель и потеряли маркетинг: брендинг, нейминг и дизайн. Важно помнить, что идея в венчурном бизнесе ничего не стоит, стоит ее реализация!»

Развитие клиентского сервиса. На рынке усиливается запрос на клиентоориентированность и персонализацию сервиса. Одним из условий конкурентоспособности экономики в целом и субъектов МСП в частности становится качественный сервис. Сегодня не все предприятия МСП отличаются высокой клиентоориентированностью. Для преодоления этого барьера предпринимателям важно наладить процессы предоставления клиентского сервиса и обучить этому своих сотрудников.



П.А. Галкина, директор по маркетингу и PR в Ассоциации женщин-предпринимателей «Бизнес Леди»:

«Не должно быть ситуаций, когда вы приходите в заведение, а персонал вас «сканирует» и решает, готов он оказать сервис или нет. Нужно разработать стандарты клиентского сервиса. Это большая работа, которую предпринимателю нужно начать с себя. Нужно изучать международные практики и опыт, устраивать бизнес-миссии за рубеж».

Навыки внедрения принципов «Бережливого производства». Частая проблема в секторе МСП – неэффективная организация бизнес-процессов, в т.ч. планирование производства, управление запасами и поставками, а также нехватка кадров. На фоне особенностей кредитования, удорожания сырья и оборудования это приводит к росту себестоимости продукции, снижению конкурентоспособности и возможным рискам банкротства. «Бережливое производство» помогает снизить издержки, оптимизировать процессы, повысить производительность труда и прибыльность предприятий. Поэтому ключевой компетенцией предпринимателей становится умение использовать принципы «бережливого производства».



И.А. Жук, заместитель генерального директора по обучению – Руководитель департамента «Академия производительности» АНО «Федеральный центр компетенций в сфере производительности труда»:

«Бережливое производство» в России не распространено в полной мере. Особенность в том, что недостаточно изучить теорию. Получить навык можно только через практику, «через руки».

Навыки цифровизации и автоматизации. Сейчас многие бизнес-процессы можно автоматизировать с помощью IT-решений. Развиваются нейросети, способные выполнять работу некоторых отделов (например, генерировать скрипты для продаж, анализ больших данных). Поэтому ключевой компетенцией предпринимателя становится умение применять в своей работе новые технологии.



Е.М. Ординова, руководитель дирекции образовательных проектов АО «Корпорация «МСП»:

«С компьютерами мы сталкиваемся повсюду: отслеживая финансовые потоки в Excel, автоматизируя бизнес-процессы, работая с ИИ. ИИ следит за качеством сервиса, чтобы «повара делали пиццерию такой, какой вы ее задумали». С помощью простых запросов в нейросетях можно решать задачи сбора данных, рекламы и продаж».

Компетенции в сфере внешнеэкономической деятельности. С ростом бизнеса возникает необходимость в расширении рынков сбыта. Одним из инструментов расширения рынка сбыта становится экспорт. Тем не менее, барьером для развития экспорта со стороны представителей МСП становится незнание принципов продаж, коммуникации и маркетинга в международной торговле. Эти компетенции с учетом культурных особенностей нового рынка сбыта необходимо развивать малым предпринимателям, чтобы экспортировать свои товары.



Ю.М. Шилов, член Генерального совета Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», генеральный директор ООО «Ивановская текстильная компания»:

«Экспорт – это прежде всего продажи. Главное – не бояться международных рынков, тендеров, знать основы маркетинга и дистрибуции товаров».

Совмещение предпринимательской и научной деятельности. Знания в научно-инженерной сфере позволяют владельцу стартапа определить перспективную разработку, а понимание бизнес-среды и умение применять цифровые навыки – успешно вывести ее на рынок. Это работает и в обратную сторону: предпринимательские компетенции полезны ученым и инженерам, чтобы коммерциализировать отечественные технологии. Поэтому ключевой компетенцией предпринимателя становится совмещение инженерно-технической базы и бизнес-навыков.



Н.А. Салтанюк, руководитель региональной IT-компании «Program Tactics»:

«Сейчас во все сферы предпринимательства внедряются технологии. Это создает новые возможности, поэтому нужны люди, которые смогут их реализовать. Лучшее решение – совмещать научно-инженерную деятельность и цифровые навыки с предпринимательством».



«Мягкие» навыки

Способность делегирования и выход за «рамки эго». Стремительный рост предприятия и его укрупнение невозможно без делегирования. Многие начинающие предприниматели не могут «выйти за рамки своего эго» – отдать часть операций и решений сотрудникам. Это приводит к ограничению роста бизнеса, потому что все решения замыкаются на владельце. Поэтому важной компетенцией предпринимателя становится умение передать часть задач команд и сконцентрироваться на развитии продукта и работе с клиентом.



Е.М. Ординова, руководитель дирекции образовательных проектов АО «Корпорация «МСП»:

«У предпринимателя есть выбор: он может на ранних стадиях быть и бухгалтером, и маркетологом, и SEO или может передать эти задачи команде. Это работа с персоналом: набор, адаптация, обучение. А сам переключится на клиента, узнает, что нужно целевой аудитории, так ли он продает и т.д. Эта компетенция – возможность выйти за «рамки своего эго» – крайне полезна».

Навык принятия решений в условиях неопределенности. Предпринимательство неразрывно связано с риском. Поэтому предпринимателю необходимо уметь формулировать и проверять гипотезы, отсекал неэффективные решения и масштабировать эффективные. Нарботать этот навык позволяет анализ и решение приближенных к реальности кейсов.



В.Ю. Шарапова, технологический предприниматель, директор по инновациям и разработкам PROSTO Cosmetics:

«Одна из важных компетенций – ориентироваться в неопределенности, принимать решения, работать с рисками и идти вперед».



Е.М. Ординова, руководитель дирекции образовательных проектов АО «Корпорация «МСП»:

«Как повышать толерантность к неопределенности? Моделировать ситуации, в которые предприниматель может попасть. Опыт решения бизнес-задач укрепляет веру: «я справлюсь с любым препятствием». Для этого есть меры поддержки, «Мой бизнес», места, где можно задать вопрос и найти решение».

Наличие любопытства. Сегодня предпринимателям доступно множество мер поддержки со стороны государства и возможностей для развития бизнеса. Тем не менее, не все предприниматели осведомлены о возможностях получения поддержки и упускают потенциально прибыльные проекты. Поэтому важной компетенцией становится умение интересоваться обновлениями в сфере поддержки МСП.



Н.А. Салтанюк, руководитель региональной IT-компании «Program Tactics»:

«Каждому предпринимателю доступно участие в международных выставках, благодаря региональным экспортным центрам, которые оказывают бесплатную поддержку по выходу на зарубежные рынки. Но у предпринимателя не всегда есть информация, куда обратиться, и нет привычки искать ее в правильных источниках».

При этом в быстро развивающейся технологической сфере любопытство становится ключевой компетенцией и помогает предпринимателю найти выходы из трудных ситуаций. Эта черта позволяет преодолеть такие препятствия, как отсутствие нужных для реализации проекта технологий, проблемы с международной кооперацией, недостаточность образования и слабое развитие культуры предпринимательства.

Гибкость ума, насмотренность и умение анализировать обстановку. Рынок отличается изменчивостью. Развитие технологий привело к еще более стремительному изменению среды, в которой нужно вести бизнес. Предпринимателю важно уметь видеть эти изменения и находить аспекты в своем бизнесе, которые можно улучшить или оптимизировать, выявлять новые продукты, игроков на рынке и ниши, которые нужно занять. Иначе есть риск, что его бизнес отстанет от конкурентов, что приведет к банкротству и закрытию.



В.Ю. Шарапова, технологический предприниматель, директор по инновациям и разработкам PROSTO Cosmetics:

«Задача предпринимателя – видеть, где возможна оптимизация в соответствии с технологическими трендами. И вовремя понять, что вместо менеджера по маркетингу нужен человек, оперирующий нейросетями».



А.М. Сергеев, директор по международному развитию АО «РОББО»:

«Умение видеть тренды, гибкость ума, толерантность к неопределенности и открытость к новым технологиям нужно воспитывать с детства. Ранее был тренд на «потребительство». Нужно от этого отходить и развивать творцов-созидателей».

Образование для предпринимателей

Чтобы увеличить число успешных предпринимателей, способных создать и расширить свой бизнес, необходимо обеспечить «бесшовность» образовательного процесса с последующим запуском собственного дела и создать условия для постоянного развития компетенций у состоявшихся предпринимателей.



Школы

Обучение школьников основам предпринимательства. Школьное образование пока, недостаточно внимания уделяет преподаванию основ бизнеса. Тем не менее, в школах появляются предпринимательские классы и предметы, где рассказывают о бизнес-возможностях и обучают практическим навыкам.

Пример решения:



Гимназия МГУ организует занятия, на которых гимназисты проходят все этапы предпринимательской деятельности, создают свой проект и получают первый предпринимательский опыт.

Пример решения:



АО «РОББО» реализует в школах классы робототехники, на которых школьники в игровой и проектной формах развивают научно-инженерные и предпринимательские навыки.

Пример решения:



ООО «ПИКАСО 3Д» поставляет 3Д-принтеры в школы, которые реализуют курсы по 3Д-печати. Многие школьники используют эту возможность, чтобы начать свой предпринимательский путь: изготовленную продукцию они продают через Интернет и в школе.

Чтобы создавать интерес у детей к бизнесу, можно приглашать в школу предпринимателей, которые на личном примере смогут увлечь детей предпринимательством.



В.В. Шоптенко, заместитель директора Института государственной службы и управления Президентской Академии:

«Школы мало приглашают предпринимателей для обучения детей бизнес-навыкам. Это важно для качественного школьного предпринимательского образования».

Стажировки для школьников. Хороший эффект приносят программы стажировок, которые организуют крупные компании. Они пользуются большой популярностью среди школьников. Вовлечение МСП в программы стажировок позволит показать школьникам те вызовы и возможности, с которыми они встретятся, открыв собственное дело.



Пример решения:

Центр «Моя карьера» предоставляет школьникам возможность пройти летнюю стажировку, где они знакомятся с процессами на предприятии, приобретают практические и коммуникационные навыки. В конце участники получают стипендию и персональную характеристику.



П.А. Галкина, директор по маркетингу и PR в ассоциации женщин-предпринимателей «Бизнес-леди»:

«Программы стажировок для школьников могут продвигаться через центр «Мой бизнес». При поддержке правительства необходимо вводить эту практику в школы».

Вузы

Развитие практико-ориентированных программ подготовки. С каждым годом в университетах открывается все больше программ по предпринимательству. Несмотря на это, в системе высшего образования часто преобладает теоретический подход. Чтобы обучить выпускников с востребованным набором компетенций и подготовить их к открытию собственного дела, важен акцент на тренировку практических навыков в тесной связке с опытными предпринимателями.

Пример решения:



На программе инновационного менеджмента «Школы инноватики и предпринимательства» Высшей школы экономики студенты учатся управлять инновационным бизнесом. В обучение входит тренировка навыков корпоративного предпринимательства, управление стартапами, изучение новых подходов, которые позволят студентам преодолеть неопределенность современного рынка.

Стажировки для студентов. Учебные заведения не всегда предоставляют студентам возможность отточить навыки на практике. Увеличение часов практической подготовки и проведение стажировок на площадках МСП поможет студентам адаптировать теоретические знания к реальным условиям бизнеса, развить коммуникабельность, научиться ставить задачи, работать в команде и вдохновить их открыть собственное дело.

Пример решения:



«Академия производительности» совместно с вузами помогает оптимизировать процессы в школах. В частности, выявлено 10 «узких мест», включая столовую, гардероб, перемещение школьников. Этот проект позволяет школам оптимизировать ресурсы, а студентам – получить навыки внедрения принципов «Бережливого производства»

Увеличение числа студенческих акселераторов. Акселераторы помогают студентам создать свой бизнес, разработать продукт и привлечь инвестиции. В регионах России необходимо создавать больше акселераторов, привлекать туда опытных экспертов и молодых специалистов, разрабатывать дистанционные форматы взаимодействия.

Пример решения:



В некоторых странах акселераторы встроены в бизнес-процессы корпораций, фондов, ведомств. Это позволяет проводить сотни тысяч акселераторов для студентов по разным направлениям.



Ю.С. Сапрыгин, коммерческий директор ООО «Листон»:

«В России акселераторов и менторов недостаточно. Их много в Москве и Санкт-Петербурге, и надо открывать их по всей стране».

Коммерциализация научных разработок. Некоторые университеты помогают студентам научно-инженерных факультетов превращать свои разработки в бизнес, обретать навыки предпринимательства и обучаться всем особенностям запуска стартапов.



Пример решения:

На экономическом факультете МГУ есть курс по коммерциализации научных разработок, с помощью которого студенты могут войти в инновационную деятельность и «монетизировать» свои разработки в сфере биотехнологий, IT-технологий, косметики.



Пример решения:

Лаборатория химического факультета МГУ на 80% загружена заказами и разработками технологий для крупного бизнеса.

Повышение квалификации преподавателей ссузов и вузов. Чтобы студенты получали современные знания, требуется регулярное повышение квалификации преподавателей.



Пример решения:

В «Академии производительности» на базе 30 техникумов Ленинградской области с 2022 г. действует программа подготовки преподавателей по «Бережливому производству». Они практикуются на предприятиях, где реализованы эти принципы.

Бизнес-образование

Увеличение числа бизнес-школ. В отличие от предпринимательского образования в школах и вузах, которое направлено на подготовку тех, кто только планирует открыть свое дело, бизнес-образование направлено на обучение предпринимателей способам повышения эффективности бизнеса и «лучшим практикам». Эксперты отмечают, что спрос предпринимателей на обучение растет, поэтому необходимо открытие новых бизнес-школ.



В.В. Шоптенко, заместитель директора Института государственной службы и управления Президентской Академии:

«Российская ассоциация бизнес-образования включает около 100 бизнес-школ, 30 из них обеспечивают 70% рынка бизнес-образования. Они сконцентрированы в Москве и Санкт-Петербурге, есть во Владивостоке и Екатеринбурге. Школ не хватает для удовлетворения спроса на бизнес-образование».

Развитие государственных образовательных центров для предпринимателей. Государством уже создан ряд центров, которые на безвозмездной основе оказывают образовательную и консультационную поддержку начинающим и состоявшимся предпринимателям под их индивидуальные запросы.



Пример решения:

В 2023 г. в ГБУ «Малый бизнес Москвы» (mbm.mos.ru) за образовательной поддержкой обратилось более 86 тыс. субъектов МСП, а в 2024 г. – 100+ тыс. Организация реализует две успешные программы:

- 1) «Школа бизнеса ВБМ». На 5-дневном интенсиве начинающие предприниматели узнают, как формируется бизнес-идея, изучают основы бухучета, финансов и права, управления персоналом, маркетинг и продажи. За 7 лет более 17 тыс. чел. прошли обучение, многие открыли свой бизнес.
- 2) «Прокачай свой бизнес вместе с наставником». На 2-месячном интенсиве опытные предприниматели ставят задачи, выбирают наставника, прокачивают нужные компетенции и фиксируют результат. За 4 года более 3 200 чел. прошли программу, в 2024 г. – более 1 100.

Адаптация программ бизнес-образования. Быстрое изменение бизнес-среды и развитие технологий требует регулярного обновления программ бизнес-образования.

Пример решения:



«Президентская программа подготовки управленческих кадров» – это всероссийская сетевая программа бизнес-образования с единой методологией, в которой с 1997 г. участвует 100 вузов. В период до 2000-х она решила задачу развития компетенций предпринимателей. Необходима ее адаптация в соответствии с современными трендами.

Расширение образовательной поддержки внешнеэкономической деятельности МСП. Чтобы помочь предпринимателям побороть страх выхода на международный рынок и научить их компетенциям в сфере ВЭД, государством созданы экспортные центры, которые проводят бесплатное обучение международной торговле.

Пример решения:



Российский экспортный центр (РЭЦ) 8 лет обучает МСП, действует в 65 регионах на базе 65 центров поддержки экспорта. Ранее предприниматели считали, что экспорт – это нечто невозможное, «нам там не место». После обучения (основам экспортной деятельности, возврату валютного НДС и т.д.) они перестают бояться.

Обучение собственников быстро развивающихся высокотехнологичных компаний. На фоне стремительного развития технологических компаний их руководителям необходимо быстрое освоение особого набора навыков. Стандартные тренинги и акселераторы им не подходят. Требуется иной подход к обучению.

Пример решения:



«Скейларатор» Высшей школы экономики – пилотная программа, направленная на развитие управленческих компетенций топ-менеджмента высокотехнологичных компаний с приростом более 20% в год. Обучение связано с трансформацией личности вместе с компанией.

Развитие навыков предпринимателей через микро-обучение. Многие предприниматели испытывают недостаток компетенций в процессе ведения бизнеса, особенно при его активном росте, поэтому долгосрочное образование не подходит. Появляется запрос на обучение и приобретение навыков через кейсы.



Е.М. Ординова, руководитель дирекции образовательных проектов АО «Корпорация «МСП»:

«Предприниматель растеряет компетенции, если будет 5 лет изучать в вузе, как быть предпринимателем».



Пример решения:

Микро-обучение – это форма обучения на основе решения бизнес-кейсов и получения точечных ответов с помощью консультаций через платформу МСП.РФ, доступную по всей стране.

Разработка бизнес-курсов для самозанятых. Многие самозанятые хотят расширить свою деятельность, но их останавливает отсутствие знаний о том, как создать предприятие и управлять им. Эксперты предлагают организовать обучение, где предприниматель получит компетенции с плавным переходом из индивидуального дела в микробизнес и далее.



П.А. Галкина, директор по маркетингу и PR в ассоциации женщин-предпринимателей «Бизнес-леди»:

«Для самозанятых полезно запустить программу «онбординга» – информационные порталы, где они пройдут обучение минимальному набору знаний и навыков. Обучение можно геймифицировать через создание следующих «уровней»: открытие ИП, расширение предприятия до малого, среднего».

РАЗДЕЛ 3

ИЗМЕНЕНИЕ ОБРАЗА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В ОБЩЕСТВЕННОМ СОЗНАНИИ



Миссия и новый образ предпринимателя в России

Согласно опросу ВЦИОМ⁴, в 2009 г. **79%** россиян положительно относились к предпринимателям, а в 2024 г. этот показатель достиг **92%**. Россияне выделяют следующие характеристики предпринимателя: чаще это мужчина (12% респондентов) трудоспособного возраста (25-44 лет – 15-16% опрошенных) с высшим или незаконченным высшим образованием (15%), хорошим материальным положением (17%).

Образ предпринимателя меняется в лучшую сторону, и, по мнению экспертов, для его полноценного становления необходимо достроить такие важные компоненты, как:

Изменение ценностей предпринимателя. В последние годы образ предпринимателя слишком связан с материальными ценностями и получением выгоды. Это не отражает его реального значения для общества.



Е.М. Ординова, руководитель дирекции образовательных проектов АО «Корпорация МСП»:

«Есть склонность показывать, что предпринимательство – это деньги. Но существует более важная мотивация, которую мы теряем и с которой в будущем нужно работать».

Эксперты отмечают, что в новый образ предстоит включить более широкий вклад предпринимателя в общественное развитие и социальную значимость его деятельности. Сегодня предприниматель генерирует идеи, развивает и внедряет инновации, новые продукты и технологии, создает рабочие места и инфраструктуру для повышения квалификации сотрудников, платит налоги, заполняет ниши, в которых государство не может быстро задействовать свои ресурсы, выстраивает работу с международными партнерами.

⁴ ВЦИОМ. Предпринимательство: мониторинг, июль 2024 г. URL: <https://clck.ru/3EcSYv>



В.В. Шоптенко, заместитель директора Института государственной службы и управления Президентской академии:

«Предприниматель – тот, кто не только платит НДС, но и создает крупные и полезные для общества проекты».

Смещение фокуса с малых достижений на амбициозные цели. За счет активного ведения социальных сетей медийными часто становятся малые предприниматели, которые не имеют больших продаж и достижений. А те, кто выстраивает свой бизнес и вырастает в крупные предприятия, не придают значения формированию имиджа и продвижению в соцсетях.

Это искажает представление общества о предпринимательстве, которое начинает ассоциироваться с «маленьким делом». В образ нужно включить качества предприимчивого, амбициозного человека, способного двигать прогресс и достигать больших результатов.



Ю.М. Шилов, член Генерального совета Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», генеральный директор ООО «Ивановская текстильная компания»:

«У нас сложился искаженный образ предпринимателя, потому что вместо амбициозного бизнесмена, который шел к успеху 10 лет, мы показываем женщину с микро-продажами, которая вышивает игрушки и уходит с рынка через полгода».

Самореализация через созидание, помощь клиентам и сотрудникам. Еще недавно задачей предпринимателя было запустить свой бизнес и осознать себя в роли собственника. Сегодня предприниматель закрывает потребности клиентов, создает инфраструктуру и помогает развиваться своим сотрудникам.



С.С. Иванов, генеральный директор ГБУ «Малый бизнес Москвы»:

«Миссия предпринимателя – делать мир вокруг себя лучше: для своих сотрудников, клиентов – для всех».

Вклад в развитие страны. Эксперты считают необходимым формировать образ, в котором современный предприниматель – это человек, который получает преимущества от взаимодействия с государством, честно платит налоги, от него зависит процветание страны. Он осознает свой вклад в развитие государства и гордится этим, транслируя эту идею в предпринимательской среде, потому что это значимо и ценно.



Е.М. Ординова, руководитель дирекции образовательных проектов АО «Корпорация МСП»:

«Есть ребята, которые защищают нашу страну, а есть те, кто обеспечивает ее развитие и процветание за счет усиления экономики. Предпринимателю нужно понимать, что будущее его страны в его руках, благодаря его усилиям, она развивается».



Н.А. Салтанюк, руководитель региональной IT-компании «Program Tactics»:

«Государство способствует развитию МСП. В свою очередь МСП приносит пользу государству. Нужно, чтобы предприниматели понимали это и гордились, например, объемом выплаченных налогов».

Предприниматель как «первопроходец» в новых нишах и направлениях. Быстрая адаптация к изменениям – одно из ключевых качеств МСП. Сегодня важным становится включение МСП в решение значимых для страны задач, которые не могут быть оперативно организованы государством (например, замещение импортных поставщиков).

Сотрудничество государства и МСП полезно всем: государство получает возможность гибко адаптироваться к условиям среды, МСП – больше ресурсов для развития. Эта синергия становится источником роста экономики, развития технологий и кадрового потенциала.



П.А. Галкина, директор по маркетингу и PR в Ассоциации женщин-предпринимателей «Бизнес-Леди»:

«Предпринимательская машина более подвижна, чем бюрократическая система, быстрее реагирует на изменения и перестраивает процессы. Поэтому нужна кооперация предпринимательства и государства».

Социальная ответственность предпринимательства. Сегодня предприниматели активно участвуют в благотворительных проектах, решении социальных и экологически значимых задач и росте качества жизни сотрудников, что заслуживает отражения в новом образе.



В.Н. Ярцев, заместитель генерального директора ООО «ПИКАСО ЗД»:

«Важный аспект образа предпринимателя – социальная ориентированность, его вклад в общественное развитие».

Миссия предпринимателя – стать творцом, который развивает мир и делает его лучше. Предприниматель – человек, который находится в постоянном движении и самореализуется через созидание и преобразование пространства.



Е.М. Ординова, руководитель дирекции образовательных проектов АО «Корпорация МСП»:

«Предприниматель готов к изменениям в окружающей среде. Эта готовность позволяет ему состояться в жизни через улучшение мира вокруг себя».



Популяризация нового образа предпринимателя

Карьерный путь предпринимателя становится все более привлекательным. Согласно опросу ВЦИОМ⁵, опыт открытия своего дела в 2024 г. был у **28%** россиян, что практически в два раза больше, чем в 2009 г. (15%). Бизнес-деятельность привлекает молодых людей – 40% респондентов до 24 лет планируют начать свое дело.

Тем не менее, существует ряд барьеров для открытия своего бизнеса: 41% опрошенных не хотят развивать свое дело из-за личных установок: 15% считают, что это не их стезя и не испытывают желания прилагать усилия, 8% полагают, что создание собственного бизнеса проблематично, 7% не чувствуют предпринимательскую «жилку».

Для преодоления этих барьеров необходимо продвигать новый образ предпринимателя, который заинтересует людей возможностью вносить свой вклад в развитие страны. Для популяризации этого образа применяются следующие инструменты:



Производство фильмов и сериалов о предпринимателях – мощный инструмент для продвижения образа жизни предпринимателя. Важно уйти от образов 1990-х гг., создать положительного персонажа, который приносит пользу обществу, развивая свое дело, и делать акцент на истории роста и развитии бизнеса и личности самого предпринимателя.

Пример решения:

Трансляция сериалов «ИП Пирогова», «Кухня», «Отель Элеон» о развитии малого и среднего бизнеса на телеканале «СТС».



⁵ ВЦИОМ. Предпринимательство: мониторинг, июль 2024 г. URL: <https://clck.ru/3EcSYv>

Разбор «историй провалов» и работа над ошибками. Важный компонент популяризации – создание представления о возможностях и рисках, которые несет в себе путь предпринимателя. Согласно опросу ВЦИОМ, **11%** респондентов опасаются высоких рисков при открытии своего дела. Становится популярным формат «историй провалов», в которых дается описание неправильных действий, разбираются ошибки, проходит дискуссия о том, как можно было преодолеть препятствия и достичь успеха. Важно показать, что проблемы укрепляют бизнес и приносят новые возможности.

Пример решения:



Северо-Западный институт управления РАНХиГС регулярно устраивает фестиваль «Фиаско фест», где успешные бизнесмены делятся реальными историями «побед» и «неудач» с начинающими предпринимателями, молодыми управленцами и студентами, заинтересованными в старте своего дела.

Популяризация «историй успеха» предпринимателей. Согласно опросу ВЦИОМ, **23%** респондентов боятся открывать свое дело из-за отсутствия стартового капитала, **14%** – из-за неблагоприятных экономических условий. Преодолеть страх поможет популяризация историй успешного запуска и развития бизнеса при поддержке государства.

Пример решения:



ГБУ «Малый бизнес Москвы» запустил проект «Малый бизнес, большие истории», который рассказывает об успехах МСП. Истории публикуются: на портале «Мос.ру», в изданиях «Ведомости» и «Forbes», на телеканале «Москва-24» и «Россия-1».



С.С. Иванов, генеральный директор ГБУ «Малый бизнес Москвы»:

«Если не показать успехи маленького предпринимателя, он не выполнит свое предназначение – воодушевлять своим примером идти в бизнес».

Информирование предпринимателей о существующих мерах поддержки. Государство предоставляет разнообразные меры поддержки в секторе МСП. Тем не менее, многие предприниматели или желающие ими стать недостаточно информированы об этих мерах. Чтобы привлечь больше предпринимателей на платформы по поддержке МСП, центрам нужно переходить от ведения социальных сетей к проактивной работе с целевой аудиторией.



Пример решения:

Аудитория ГБУ «Малый бизнес» стабильно прирастает новыми предпринимателями. В 2023 г. ГБУ «Малый бизнес» помогла открыть бизнес около 14 тыс. чел., в том числе за счет ведения активной рекламной кампании своих услуг, сотен публикаций в СМИ.



Эксперты доклада

Бармин Олег Сергеевич	Основатель и председатель совета директоров Agenda Media Group, предприниматель, владелец и основатель проекта творческой реновации Postnicken (поселок Заливное, Калининградская область)
Беленький Арсений Сергеевич	Эксперт Координационного центра Правительства, руководитель проекта «Самозанятость.онлайн»
Белов Илья Константинович	Коммерческий директор ООО «НПФ «Медтехника»
Галкина Полина Александровна	Директор по Маркетингу и PR в Ассоциации женщин-предпринимателей «Бизнес Леди»
Жук Ирина Алексеевна	Заместитель генерального директора по обучению - Руководитель департамента «Академия производительности» АНО «Федеральный центр компетенций в сфере производительности труда»
Иванов Станислав Сергеевич	Генеральный директор ГБУ «Малый бизнес Москвы»
Карфидов Алексей Олегович	Заведующий кафедрой инжиниринга технологического оборудования НИТУ МИСИС, директор FabLab
Курахов Муталиб Абдулгамидович	Директор по организации обучения компании АО «Российский экспортный центр»
Ординова Екатерина Михайловна	Руководитель дирекции образовательных проектов АО «Корпорация «МСП»
Салтанюк Никита Андреевич	Руководитель региональной IT-компании «Program Tactics»
Сапрыгин Юрий Сергеевич	Коммерческий директор ООО «Листон»
Сергеев Андрей Михайлович	Директор по международному развитию компании АО «РОББО»
Чех Илья Владимирович	Ментор Акселератора стартапов бизнес-инкубатора «Ингрия»
Шаманская Наталья Евгеньевна	Заместитель директора Департамента инвестиционной политики и развития малого и среднего предпринимательства Министерства экономического развития Российской Федерации
Шарапова Виктория Юрьевна	Технологический предприниматель, директор по инновациям и разработкам PROSTO Cosmetics
Шилов Юрий Михайлович	Член Генерального совета Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», генеральный директор ООО «Ивановская текстильная компания»
Шоптенко Вячеслав Викторович	Заместитель директора Института государственной службы и управления Президентской академии
Ярцев Вячеслав Николаевич	Заместитель Генерального директора ООО «ПИКАСО 3Д»

Список источников изображений

Стр. 1	Фото предоставлено АНО «Национальные приоритеты»
Стр. 3	Фото предоставлено АНО «Национальные приоритеты»
Стр. 4	Фото предоставлено АНО «Национальные приоритеты»
Стр. 6	Фото предоставлено АНО «Национальные приоритеты»
Стр. 7	Фото предоставлено АНО «Национальные приоритеты»
Стр. 12	Фото предоставлено АНО «Национальные приоритеты»
Стр. 15	Фото предоставлено АНО «Национальные приоритеты»
Стр. 18	Фото предоставлено АНО «Национальные приоритеты»
Стр. 22	Фото предоставлено АНО «Национальные приоритеты»
Стр. 25	Фото предоставлено АНО «Национальные приоритеты»
Стр. 26	Фото предоставлено АНО «Национальные приоритеты»
Стр. 22	Фото предоставлено АНО «Национальные приоритеты»
Стр. 23	Фото предоставлено АНО «Национальные приоритеты»
Стр. 25	Фото предоставлено АНО «Национальные приоритеты»
Стр. 26	Фото предоставлено АНО «Национальные приоритеты»
Стр. 29	Фото предоставлено АНО «Национальные приоритеты»
Стр. 30	Фото предоставлено АНО «Национальные приоритеты»
Стр. 32	Фото предоставлено АНО «Национальные приоритеты»