

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

*На правах рукописи*

**ПОНИЧЕВ ДЕНИС АЛЕКСАНДРОВИЧ**

**ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ  
СПОСОБНОСТЕЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ  
УСЛУГ**

Специальность 5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика  
(экономика сферы услуг)

Диссертация на соискание ученой степени  
кандидата экономических наук

**Научный руководитель -  
доктор экономических наук, доцент  
Панарин Андрей Александрович**

Санкт-Петербург  
2024 г.

## Оглавление

<b>Введение .....</b>	<b>3</b>
<b>1. Формирование и развитие предпринимательской способности в сфере услуг .....</b>	<b>12</b>
1.1. Предпосылки и условия для развития предпринимательской способности в сфере услуг .....	12
1.2. Анализ факторов влияния и особенностей формирования предпринимательской способности в сфере услуг.....	27
1.3. Управление предпринимательскими способностями в условиях малого и среднего бизнеса в сфере услуг. ....	41
<b>2. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательской способности .....</b>	<b>56</b>
2.1. Предпринимательская способность как объект исследований отечественной и зарубежной научной школы.....	56
2.2. Источники формирования и развития предпринимательской способности.....	74
2.3. Оценка возможных уровней предпринимательской способности и их характеристика .....	88
<b>3. Разработка организационно-экономических мероприятий по повышению уровня предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в сфере услуг .....</b>	<b>97</b>
3.1. Совершенствование государственной поддержки и политики регулирования развития предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в сфере услуг. ....	97
3.2. Разработка методики расчета льготного кредитования для субъектов малого и среднего бизнеса в сфере услуг, учитывающей уровень развития предпринимательской способности ...	112
<b>Заключение.....</b>	<b>127</b>
<b>Библиографический список.....</b>	<b>132</b>

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность исследования.** Устойчивое развитие предпринимательских способностей в любой экономической системе возможно только при условии взаимодействия предпринимательского сектора и государства на различных уровнях управления. Процесс формирования предпринимательских способностей и дальнейшие шаги каждого конкретного предпринимателя по их развитию должны быть важным объектом для регулирования со стороны государства.

Несмотря на наличие общих подходов к существованию различных источников формирования предпринимательской способности, выделению уровней, с помощью которых можно проводить градацию предпринимательской способности как в зависимости от отдельных психоэмоциональных и социальных характеристик индивидуума, так и с точки зрения влияния факторов внешней среды, огромное значение для процесса формирования и развития предпринимательской способности будет иметь тот сектор или отрасль национальной экономики, в рамках которой будет осуществлять свою бизнес-деятельность тот или иной предприниматель. В качестве приоритетной, с точки зрения развития уровня предпринимательских способностей экономических субъектов, следует обозначить сферу услуг, устойчивый рост которой создает благоприятные возможности для обеспечения лидирующих позиций и сохранения экономического суверенитета для любой страны в условиях современной мировой экономики.

Актуальность исследования, таким образом, обусловлена необходимостью повышения уровня предпринимательской способности в сфере услуг как одного из индикаторов в системе предпринимательства, на который необходимо ориентироваться как в практической деятельности, так и с точки зрения реализации образовательных программ, проведения научно-прикладных исследований и формировании системы государственной

поддержки отдельных видов и типов предпринимательства, в том числе малого и среднего бизнеса.

**Степень разработанности проблемы.** Концептуальные проблемы развития социально-экономических систем, теоретические положения по организации предпринимательской деятельности в условиях капиталистической экономической системы, вопросы формирования предпринимательской способности как важного фактора производства рассмотрены в работах таких зарубежных ученых как: Т. Веблен, Р. Грант, П. Друкер, Р. Кантильон, С. Каплан, Ф. Майо, К. Маркс, А. Маршалл, Х. Минцберг, Ф. Найт, М. Портер, А. Смит, Ж.-Б. Сэй, Й. Шумпетер и др.

Развитию предпринимательской деятельности и предпринимательских способностей как основы для устойчивого развития национальной экономики, формированию новых подходов к организации управления предпринимательской деятельностью в сфере услуг на федеральном и региональном уровне посвящены труды таких отечественных авторов как Бургонов О.В., Головцова И.Г., Ермакова В.П., Карпова Г.А., Каткало В.С., Лаврова Т.А., Малинин А.М., Морозова Н.С., Омаров М.М., Петров А.Н., Симченко Н.А., Сигов В.И., Тестина Я.С., Уваров С.А., Хайкин М. М., Хорева Л.В., Ялунер Е.В. и др.

В работах отечественных исследователей, таких как Александров А.В., Бексултанова А.И., Василенко Н.В., Голубецкая Н.П., Оборин М.С., Максимова Т.Г., Минин И.Л., Морозов М.А., Пиньковецкая Ю.С., Плотников В.А., Харламова Т.Л., Цёхла С.Ю., Шарафанова Е.Е., Шраер А.В., Юренский, Д.А. и др. проанализированы и оценены особенности и специфика развития предпринимательских способностей в условиях малого и среднего бизнеса в сфере услуг, предложены эффективные способы государственного регулирования малого и среднего бизнеса в сфере услуг.

На основании анализа существующих отечественных и зарубежных научных источников можно говорить о том, что в настоящее время отсутствует системный и комплексный подход к формированию и развитию

предпринимательских способностей в сфере услуг, который учитывал бы специфику и особенности малого и среднего бизнеса, а также рост значимости креативных решений в управлении бизнес-процессами. В связи с этим весьма актуальным, с научной точки зрения, становится разработка новых методических подходов и решений относительно повышения уровня предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в сфере услуг.

**Цель и задачи диссертационного исследования.** Целью диссертационного исследования является разработка теоретических положений, методических подходов и рекомендаций, направленных на формирование и развитие предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в сфере услуг с учетом необходимости совершенствования государственной политики в области регулирования и поддержки предпринимательского сектора в России и цифровизации социально-экономических процессов.

Для достижения заявленной цели в диссертационном исследовании были поставлены следующие задачи:

-охарактеризовать и обосновать основные предпосылки и условия для развития предпринимательской способности в сфере услуг, в том числе роль и значение государственной политики регулирования и поддержки предпринимательских структур, а также современных цифровых технологий в обеспечении устойчивого развития малого и среднего бизнеса в сфере услуг,

-исследовать динамику развития сферы услуг и роль малых и средних форм предпринимательской деятельности в этом процессе с точки зрения определения ключевых характеристик и свойств предпринимательской способности в современных условиях,

-провести анализ факторов влияния и выявить особенности формирования уровней предпринимательской способности, в том числе в среде малого и среднего бизнеса в сфере услуг, в современных российских экономических условиях,

-разработать комплекс мероприятий по совершенствованию государственной поддержки и политики регулирования развития предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в сфере услуг,

- предложить методику расчета льготного кредитования для субъектов малого и среднего бизнеса в сфере услуг, учитывающую уровень развития предпринимательской способности.

**Объектом исследования** выступают предприятия сферы услуг малых и средних форм хозяйственной деятельности.

**Предметом исследования** является организационно-экономический механизм формирования и развития предпринимательских способностей работников малого и среднего бизнеса как фактора обеспечения устойчивого роста предприятий сферы услуг.

**Теоретическую основу диссертационного исследования** составили труды отечественных и зарубежных авторов по тематике управления предпринимательской способностью, организации предпринимательской деятельности в сфере услуг, экономики малого и среднего бизнеса, основанные на фундаментальных положениях теории системного анализа, экономики сферы услуг, отраслевого управления, планирования развития социально-экономических систем и процессов, сценарного подхода и т.д.

**Методологическая основа.** В ходе работы над диссертационным исследованием были использованы методы системного и статистического анализа для оценки уровня развития предпринимательских структур в сфере услуг в России и за рубежом, сравнительного подхода для характеристики понятия предпринимательская способность, индукции, дедукции, табличной и графической интерпретации собранной информации, экономического анализа, сценарного подхода и др.

**Информационной базой исследования** явились нормативно-правовые акты и организационно-распорядительные документы, регламентирующие государственную политику в области управления предпринимательской деятельностью малого и среднего бизнеса в различных сегментах сферы услуг,

данные российской и зарубежной статистики о динамике уровня развития предпринимательских способностей и человеческого капитала малого и среднего бизнеса в сфере услуг, отчеты объединений и ассоциаций российских предпринимательских структур, материалы международных и российских конференций и научно-практических семинаров, посвящённых актуальным проблемам роста уровня эффективности реализации предпринимательских способностей в условиях цифровизации.

**Обоснованность результатов диссертационного исследования** определяется тем, что они сформированы на основании проведения сравнительного анализа полученных научных результатов работы с актуальными практическими данными, учитывают современные тенденции и перспективы развития предпринимательских структур малого и среднего бизнеса в сфере услуг в российской и зарубежной практике в контексте цифровизации экономических систем и повышения роли человеческого капитала, опираются на научные труды отечественных и зарубежных ученых, научные исследования которых характеризуют теоретические и прикладные аспекты государственной политики и организации предпринимательской деятельности в сфере услуг.

**Достоверность результатов диссертационного исследования** обусловлена использованием актуальных научных публикаций отечественных и зарубежных авторов по тематике управления предпринимательскими способностями в сфере услуг, применением универсальных и специализированных методов проведения научного исследования в области экономики, соответствующих цели, задачам и логике проведенной работы, представлением основным положений и результатов исследования, посвященного процессу формирования и развития предпринимательской способности малого и среднего бизнеса в сфере услуг, в профессиональной печати и докладах на научно-практических конференциях, связанных с темой диссертации.

### **Соответствие диссертации Паспорту научной специальности.**

Область исследования и результаты соответствуют Паспорту научной специальности 5.2.3. Региональная и отраслевая экономика (экономика сферы услуг), следующим его пунктам: 4.16. Политика регулирования и поддержки развития отраслей сферы услуг, 4.19. Особенности малых и средних форм предпринимательской деятельности в отраслях сферы услуг.

**Научная новизна** диссертационной работы заключается в обосновании и развитии теоретических положений, методических подходов и рекомендаций по формированию предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в сфере услуг за счет совершенствования государственной политики регулирования и поддержки предпринимательских структур и использования цифровых технологий.

**Наиболее существенными результатами, обладающими научной новизной и полученными лично автором, являются:**

1. Обоснованы и охарактеризованы предпосылки и условия для развития предпринимательской способности в сфере услуг (относительно низкий уровень первоначальных инвестиций для открытия бизнеса, высокий уровень мобильности в организации и ведения бизнеса, высокий уровень доступа на рынки услуг, активные темпы и ускорение роста международных и национальных рынков услуг и ряд других), что позволило выделить ключевые факторы, влияющие на формирование предпринимательской способности в сфере услуг, в том числе государственную политику в области формирования предпринимательской способности, наличие цифровых платформ и площадок для реализации бизнес-инициатив, возможность беспрепятственного и комплексного доступа к информации и т.д.).

2. Определены и раскрыты ключевые характеристики и свойства предпринимательской способности в современных условиях (способность принимать решения в условиях временных и ресурсных ограничений, способность к адаптации в условиях изменений внешней среды, способность нести ответственность и соизмерять уровень риска и т.д.), что позволило



провести сравнительную характеристику данной экономической категории и понятий «предпринимательская активность», «предпринимательская деятельность» с точки зрения ряда выбранных критериев оценки (субъект и объект управления, отношение к инновационному процессу и инновациям, соотношение с социально-экономическим риском, специфика развития в условиях сферы услуг и т.д.).

3. Сформирован методический подход к выделению и оценке уровней предпринимательской способности в соотнесении с ее ключевыми характеристиками и свойствами в современных условиях (уровень мотивации, наличие ресурсов для формирования предпринимательской способности, способность к саморазвитию и самообучению, способность к оценке риска при принятии управленческих решений, способность к внедрению инноваций, способность к адаптации в условиях изменений внешней среды), результаты апробации которого могут быть использованы для совершенствования государственной политики в области регулирования и поддержки развития предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса сферы услуг.

4. Предложены основные направления совершенствования государственной поддержки и политики регулирования развития предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в сфере услуг, реализация которых позволит повысить уровень эффективности организации предпринимательской деятельности в условиях необходимости разработки и внедрения цифровых технологий, увеличить степень участия малого и среднего бизнеса в вопросах социальной поддержки отдельных групп населения, усилить борьбу с негативными последствиями существования теневой экономики.

5. Разработана методика расчета льготного кредитования для субъектов малого и среднего бизнеса в сфере услуг, учитывающая уровень развития предпринимательских способностей в рамках отдельных категорий предпринимателей, степень участия в программах корпоративной социальной ответственности, уровень доходности вложений в развитие креативности

бизнеса и ряд других критериев и направления на повышение эффективности государственной политики по регулированию и поддержке развития малого и среднего бизнеса в сфере услуг.

**Теоретическая значимость результатов диссертационного исследования** заключается в осуществлении сравнительной характеристики таких важных экономических категорий как «предпринимательская способность», «предпринимательская активность», «предпринимательская деятельность» с точки зрения современных подходов и принципов осуществления бизнес-деятельности на уровне малого и среднего предпринимательства; оценке ключевых характеристик услуги с точки зрения влияния на развитие предпринимательской способности рыночного субъекта; определении и обосновании основных источников формирования и развития предпринимательской способности с последующим анализом их влияния на процесс организации предпринимательской деятельности малого и среднего бизнеса в сфере услуг.

**Практическая значимость результатов исследования** заключается в том, что практическая реализация предложенных в работе положений, методик и организационно-экономических подходов будет способствовать повышению уровня предпринимательской способности малого и среднего бизнеса в сфере услуг в российской экономике. Основные положения и рекомендации выполненного диссертационного исследования могут быть использованы при разработке учебных программ, курсов и модулей по таким направлениям подготовки бакалавриата и магистратуры как «Менеджмент», «Экономика», «Туризм», «Гостиничное дело», «Сервис», в том числе в рамках проведения лекционных и практических занятий по следующим дисциплинам: «Управление предпринимательской способностью», «Предпринимательская деятельность в сфере услуг», «Государственное регулирование малого и среднего бизнеса в сфере услуг» и т.д.

**Апробация и реализация результатов исследования.** Основные результаты настоящего исследования были доложены и обсуждены на

международных и российских научно-практических конференциях, в том числе: Международной научно-практической конференции «Туризм и образовательные технологии в цифровой экономике», Международной научно-практической конференции «Детско-юношеский туризм: образовательные технологии», Международной научно-практической конференции «Современный менеджмент: проблемы и перспективы», на научно-практических семинарах и круглых столах, связанных с вопросами государственного регулирования и организации предпринимательской деятельности в сфере услуг, а также апробированы в рамках участия в региональном конкурсе «Молодой Предприниматель Ленинградской области» и федеральном конкурсе «Лидеры России», в организации международного молодёжного образовательного форума «Ладога», в работе комиссии по молодёжному предпринимательству Консультативного совета предпринимателей при Законодательном Собрании Ленинградской области.

**Публикации результатов исследования.** Основные положения и выводы диссертации изложены в 12 научных работах, в том числе в 4 статьях в научных изданиях, определенных перечнем ВАК. Общий объем публикаций автора по теме диссертации составил 5,9 п. л. (вклад автора 4,5 п. л.).

**Структура и содержание диссертации** определены исходя из целей и задач исследования. Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы.

# **1. Формирование и развитие предпринимательской способности в сфере услуг**

## **1.1. Предпосылки и условия для развития предпринимательской способности в сфере услуг**

Несмотря на наличие общих подходов к существованию различных источников формирования предпринимательской способности, выделению уровней, с помощью которых можно проводить градацию предпринимательской способности как в зависимости от отдельных психоэмоциональных и социальных характеристик индивидуума, так и с точки зрения влияния факторов внешней среды, огромное значение для процесса формирования и развития предпринимательской способности будет иметь тот сектор или отрасль национальной экономики, в рамках которой будет осуществлять свою бизнес-деятельность тот или иной предприниматель.

Конечно же, по мнению ряда авторов ([50],[53],[74],[84],[100],[114]), предпринимательская способность не должна зависеть от отраслевой направленности, а быть универсальной характеристикой, фактором производства и т.д., использование которого не имеет привязки к конкретному виду экономической деятельности. Т.е. априори предполагается, что предприниматель должен уметь адаптироваться к любой экономической среде за счет высокого уровня собственных профессиональных компетенций. По мнению автора, данная научная гипотеза имеет право на существование, однако в реальных условиях проведения хозяйственных операций необходимо сопоставлять процесс формирования и развития предпринимательских способностей и конкретного отраслевого рынка с целью максимизации результата.

При этом можно выделить как универсальные характеристики предпринимательской способности, без которых невозможно ведение бизнеса в любых экономических условиях (например, готовность к принятию

управленческих решений на основе оценки риска, знание основ маркетинговой деятельности и ценообразования, способность к рациональному распределению и нормированию имеющихся в распоряжении ресурсов и т.д.), так и специфические, которые бы учитывали предпосылки и условия для развития предпринимательской способности в выбранном сегменте рынка [63]. В качестве примера последнего варианта рассмотрим более подробно специфику формирования предпринимательских способностей в сфере услуг (рисунок 1.1).

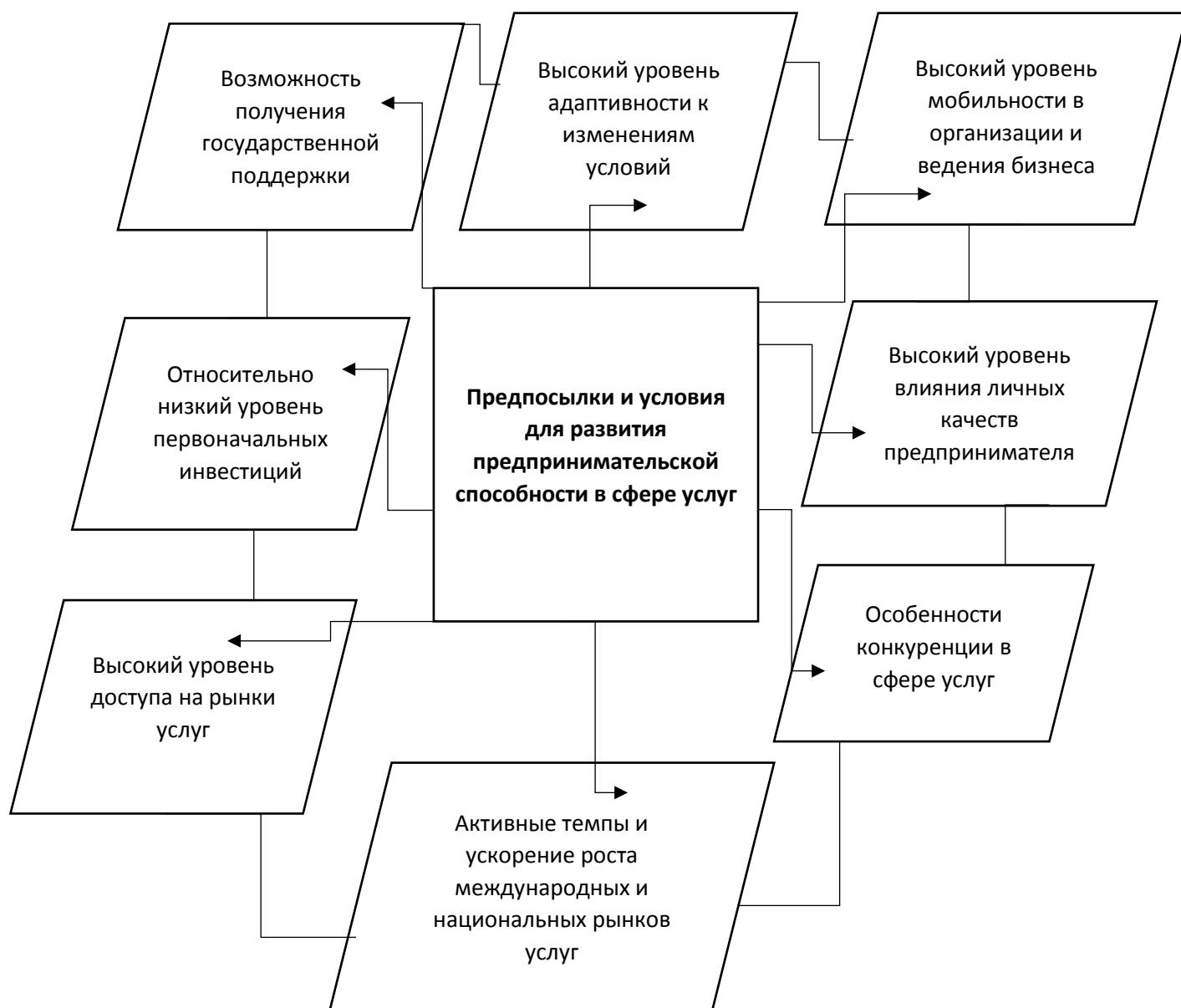


Рисунок 1.1 – Оценка предпосылок и условий для развития предпринимательской способности в сфере услуг (авторские разработки)

Как видно из представленного рисунка, совершенно различные предпосылки и условия оказывают влияние на формирование и развитие предпринимательской способности в современных условиях. Часть из них непосредственно связана с ключевыми особенностями услуги как уникального экономического блага, обладающего специфическими характеристиками, которые, в свою очередь, влияют на процесс проектирования и реализации услуг на локальном, национальном и международном уровне.

На основании изучения отечественной и зарубежной литературы по данной проблематике ([20],[33],[36],[86],[116]) можно отметить следующие ключевые характеристики услуги с точки зрения влияния на развитие предпринимательской способности (таблица 1.1).

Таблица 1.1

Оценка ключевых характеристик услуги с точки зрения влияния на развитие предпринимательской способности (авторские разработки).

Специфические особенности услуги в контексте экономической теории	Влияние на развитие предпринимательской способности
Неосвязаемость услуги по сравнению с товарным производством	Необходимость более детального изучения особенностей технологического процесса оказания услуг, формирование компетенций в области коммуникаций с клиентами с точки зрения возможности не только прямой продажи, но и оказания определенных консультационных услуг с целью расширения представлений об особенностях и уникальности услуги.
Наличие четкой взаимосвязи между услугой и ее производителем	Способность к осуществлению всего технологического цикла оказания услуг потребителю, связанного с проектированием, реализацией, продвижением, гарантийным и постгарантийным сервисом, требования к росту инновационной активности в целях сохранения уже занятых позиций на рынке либо выхода на новые рынки
Начало жизненного цикла услуги связано с ее непосредственным	Повышение уровня компетенций в области маркетинга услуг, владение навыками работы с потенциальными потребительскими сегментами в

предоставлением потребителю	цифровой среде, ориентированность на формирование лояльность клиентов за счет индивидуализации подходов, подборке персональных программ, поддержки регулярных коммуникаций и т.д.
Высокий уровень отсутствия сохраняемости услуги	Необходимость формирования компетенций в области управления ресурсным обеспечением в целях достижения эффективности процесса предоставления услуг в рамках ограниченного финансового бюджета потребителя, четких сроков предоставления услуги, возможной привязки к месту реализации услуги и т.д., способность к быстрому формированию новой услуги по запросам потребителя, даже в уже осуществляемом технологическом процессе (например, возможность организации услуг общественного питания в условиях неожиданного повышенного спроса со стороны посетителей)
Отсутствие идентичности качества оказываемых услуг	Стремление к сохранению одинакового уровня качества при оказании услуги, способность к учету всей массы факторов внутреннего характера и внешней среды в процессе предоставлении услуги, знание необходимых требований нормативно-правового и административного характера относительно обеспечения необходимого уровня качества услуги, целесообразность использования собственной системы менеджмента качества вне зависимости от масштабов деятельности и организационно-правовой формы ведения предпринимательской деятельности
Несоответствие между представлениями потребителя и реальным уровнем развития предпринимательских способностей	Необходимость формирования компетенций в области поведенческой психологии, особенностей потребительского поведения, этики делового общения, основ ведения деловой переписки и общения в социальных сетях, способность к пониманию особенностей клиента даже в условиях наличия противоречия между собственными взглядами или стилем поведения и теми же характеристика клиента
Недолгий срок жизненного цикла услуги по сравнению с товарным производством	Необходимость учета фактора времени как ключевой детерминанты влияния на процесс формирования предпринимательских способностей, прежде всего, за счет саморазвития и самодисциплины

С другой стороны, огромное влияние на развитие предпринимательской способности в сфере услуг оказывает ускоренный рост данного сектора по отношению к традиционным секторам экономики- промышленности и сельскому хозяйству. Данное обстоятельство обусловлено целым рядом взаимовлияющих факторов, часть из которых носит экономическую природу. Среди таковых следует отметить:

-общий рост потребления товаров и услуг, вызванный, с одной стороны, изменением потребительского поведения и снижением уровня потребительской полезности, а, с другой стороны, изменениями в соотношении между ключевыми экономическими категориями, связанными с принятием решений для каждого отдельного субъекта рыночных отношений, в данном случае прежде всего домашних хозяйств, относительно распределения свободных денежных средств. Можно говорить о доминировании потребления по сравнению с другими альтернативными вариантами распределения свободных средств – инвестированием и сбережением. Сохранение данной тенденции способствует активному развитию различных рынков услуг и их максимальной диверсификации в зависимости от потребностей конкретного клиента,

-расширение процессов глобализации и развитие новых организационно-правовых форм, создающих дополнительные возможности для роста на рынке услуг (появление и развитие международных торговых сетей, крупных гостиничных сетей, имеющих свои филиалы в различных странах мира, а также расширение практики создания и последующего роста кластерных образований),

-рост инновационных технологий, оказывающий положительное влияние на расширение возможностей в каждом конкретном секторе сферы услуг и дополнительно стимулирующий спрос на услуги [64].

Приведенные выше факторы влияния на развитие рынка услуг в современных условиях автоматически активизируют предпринимательскую деятельность, создают благоприятные условия для роста



предпринимательской инициативы и привлечения трудовых ресурсов в данный сектор экономики. В качестве примера в данном случае можно привести положительную динамику доли занятых в сфере услуг на примере стран G20, которая свидетельствует о росте спроса на рынке труда относительно вакансий в сфере услуг (таблица 1.2)

Таблица 1.2

Доля занятых в сфере услуг на примере стран G20 по состоянию на конец декабря 2019 г. ([139])

Страна из числа G20	Доля занятых в сфере услуг к общей численности трудоспособного населения, %	Измерение по сравнению к предыдущему периоду, %
Австралия	78.13	0.08
Аргентина	77.57	0.03
Бразилия	70.32	0.14
Великобритания	81.09	0.34
Германия	71.75	0.15
Индия	32.04	0.58
Индонезия	48.91	1.44
Испания	75.63	-0.18
Италия	70.44	0.00
Канада	79.07	0.03
Китай	46.44	1.83
Мексика	61.25	0.19
Россия	67.30	0.09
Саудовская Аравия	70.82	0.12
Соединенные Штаты	78.85	-0.29
Турция	55.32	0.84

Страна из числа G20	Доля занятых в сфере услуг к общей численности трудоспособного населения, %	Измерение по сравнению к предыдущему периоду, %
Франция	77.47	0.39
ЮАР	72.01	0.41
Южная Корея	69.99	-0.32
Япония	72.24	0.15

Доля занятых в сфере услуг к общей численности трудоспособного населения в большинстве проанализированных стран значительно превышает отметку в 50% за исключением таких густонаселенных государств как Индия, Китай и Индонезия, в которых относительно низкая доля автоматизированного труда в различных секторах промышленности и преобладают традиционные, высокочрезмерные, с точки зрения проблемы оптимизации производительности труда, подходы к организации сельского хозяйства.

Как видно из представленной таблицы, вне зависимости от уровня социально-экономического развития и общественно-политической системы вышеупомянутых стран, можно говорить об устойчивой тенденции повышения доли занятости в сфере услуг по отношению к общей численности трудоспособного населения, что обусловлено как глобальными трендами по росту сферы услуг в связи с наличием устойчивого спроса со стороны различных групп потребителей и расширением спектра предлагаемых услуг за счет использования возможностей искусственного интеллекта и других цифровых технологий (таблица 1.3), так и возможностью ускоренного и относительно дешевого получения профессиональных навыков для выполнения трудовых функций, связанных с процессом проектирования и оказания услуг как населению, так и представителям предпринимательского сектора. Кроме того, значительное влияние на свободное ускорение данных процессов оказали и условия фактического ограничения доступа к

потребителю в условиях пандемии коронавирусной инфекции, что создало дополнительные условия для развития таких секторов сервисной экономики как рекламные и маркетинговые услуги цифрового характера, образовательные услуги, основанные на использовании дистанционных технологий, услуги медицинского характера с применением инструментария телемедицины и удаленного доступа к медицинскому учреждению и т.д. Таким образом, можно говорить о пропорциональной зависимости между развитием сферы услуг, ростом предпринимательской деятельности и стимулированием предпринимательской активности в различных секторах сервисной экономики.

Таблица 1.3

Доля услуг в добавленной стоимости ВВП ([121], [122])

№	Страна	Сфера услуг в ВВП, %	ВВП ППС, трлн долл., 2019 г.	Место по ВВП
1	США	77,4	21 439	2
2	Великобритания	71,0	3 131	9
3	Франция	70,3	3 061	10
4	Канада	70,2	1 900	16
5	Япония	69,1	5 747	4
6	Испания	67,7	1 941	15
7	Италия	66,3	2 443	12
8	Бразилия	62,6	3 456	8
9	Германия	61,8	4 444	5
10	Мексика	60,1	2 628	11
11	Таиланд	56,9	1 383	20
12	Иран	54,4	1 471	18
13	Турция	54,3	2 347	13
14	Россия	54,1	4 349	6
15	Республика Корея	53,6	2 320	14
16	Китай	52,2	27 309	1
17	Египет	51,4	1 391	19

18	Индия	49,1	11 326	3
19	Саудовская Аравия	48,4	1 899	17
20	Индонезия	43,4	3 737	7

Это, в свою очередь, активизирует вопрос интенсификации совместных усилий государства и бизнеса в области обеспечения роста и масштабирования предпринимательских способностей для катализатора развития как отдельных региональных и национальных экономик, так и всего мирового хозяйства ([32],[42],[83],[92]).

Кроме того, важное значение, с экономической точки зрения, имеют и другие условия, представленные ранее на рисунке 1.1. К числу таковых, несомненно, необходимо отнести особенности конкурентного процесса в сфере услуг, обусловленные высоким уровнем уникальности предлагаемого продукта, который не только содержит нужные характеристики для потребителя, но и сопровождается индивидуальным подходом к организации продажного и постпродажного сервиса, формирует специфические эмоции у потребителя не только в зависимости от самой услуги, но и способа, формы и механизмов ее предоставления и т.д. В связи с этим доминирующее положение на рынке услуг занимает монополистическая конкуренция как форма организации конкурентного процесса, максимально отвечающая запросам потребителя, его ценовым возможностям и предпочтениям. Соответственно, ключевое положение в данном сегменте рынка принадлежит малому и среднему бизнесу.

Малый и средний бизнес как отдельный субъект рыночных отношений представляет собой не только фундаментальную основу для практического развития сферы услуг, в связи с его многочисленными прямыми или косвенными преимуществами по сравнению с более сложным, с организационно-управленческой и нормативно-правовой точки зрения, и затратным крупным бизнесом, но и может быть рассмотрен в качестве ключевого объекта, на примере которого можно рассмотреть процесс

формирования, совершенствования и развития предпринимательской способности.

Еще одним дополнительным преимуществом сферы услуг по сравнению с традиционными секторами экономики следует признать относительно низкий уровень первоначального инвестирования как в основные, так и оборотные фонды организаций сферы услуг. С одной стороны это создает как дополнительные возможности по открытию нового бизнеса (таблица 1.4), но и способствует перераспределению дополнительных ресурсов для формирования и развития предпринимательских способностей, которые представляют собой отдельный объект инвестиционных вложений.

Таблица 1.4

Открытие бизнеса в различных секторах национальной экономики в РФ, 2020 г. ([148])

Наименование отраслевого сегмента	Количество организаций, ед.	Доля в общем объеме вновь открытого бизнеса, %
Предприятия оптово-розничной торговли	195 583	28,9
Предприятия производства	72 002	10,6
Предприятия сферы услуг	65 405	9,7
Предприятия сферы транспорта и перевозок	64 920	9,6
Предприятия в сфере строительства	35 336	5,2
Предприятия общественного питания	21 758	3,2

В Москве и Санкт-Петербурге предпринимательская активность выше. На столицу по итогам неполных четырёх кварталов пришлось около 82 000 регистрации, на Московскую область — почти 45 000, а на Петербург порядка 37 000. Следом за ними в порядке убывания идут: Краснодарский край, Свердловская область, Татарстан и Ростовская область [8]. Как видно из представленных данных, большинство вышеобозначенных отраслей так или иначе относится к сектору услуг (за исключением производственного сектора), что указывает на значительный рост данного сектора национальной

экономики и свидетельствует об относительно низких барьерах для выхода на рынок.

Однако, открытие бизнеса и начало функционирования на рынке услуг не являются залогом успешной реализации профессиональных компетенций, которые указывают на наличие предпринимательских способностей. Не менее важным аспектом становится возможность ускоренной адаптации к изменяющимся экономическим условиям как со стороны самого предпринимателя, так и с точки зрения потенциальных преобразований в реализации осуществляемой бизнес-стратегии и трансформации отдельных бизнес-процессов. С этой точки зрения, сфера услуг позволяет максимально быстро как перераспределить соотношение факторов производств внутри предпринимательской структуры (например, изменение численности постоянного персонала в зависимости от конкретного реализуемого проекта и его текущей экономической эффективности в сфере креативных индустрий, внесение корректировок в формат и внутренне содержание программы дополнительного профессионального образования исходя из запросов конкретного корпоративного клиента или в связи с необходимостью перехода к дистанционному режиму и т.д.), так и обеспечить экономическую устойчивость посредством трансформации связей с внешней средой (например, выбор оптимальных потенциальных поставщиков\посредников за счет использования передовых цифровых технологий и учета обратной связи в контексте использования ресурсов социальных сетей и мессенджеров, переход на новые рынки за счет диверсификации осуществляемой деятельности и подбора соответствующего персонала и т.д.). В условиях промышленного производства и аграрной экономики данные трансформации представляются более сложными и требуют значительных, прежде всего финансовых, затрат, что обусловлено высокой материалоемкостью и, зачастую, низким уровнем производительности труда.

Соответственно, осуществление предпринимательской деятельности в сфере услуг в условиях малого и среднего бизнеса позволяет перераспределять

инвестиции с материального и кадрового обеспечения в пользу развития предпринимательских способностей как индивидуального предпринимателя, так и персонала, что особенно актуально в условиях проектного подхода к организации бизнес-деятельности, что отмечают многие российские и зарубежные авторы ([72],[91],[98],[102],[106]).

Вместе с тем исключительная экономическая привлекательность и определенная доступность сектора сферы услуг для ведения предпринимательской деятельности и организации собственного бизнеса не является безусловным фактором роста предпринимательской способности населения. По мнению автора, и учитывая позицию ряда ученых-практиков ([15],[39],[43],[58],[75],[81]), значительную роль в интенсификации данного процесса следует признать за государством, в контексте:

- выбранных методов регулирования сферы услуг, соблюдения определенных пропорций между исключительно административным воздействием и экономическими методами регулирования, которые бы учитывали не только конкретную конъюнктуру рынка и были бы направлены на достижение определенных макроэкономических показателей, но и носили бы индивидуализированный характер и учитывали бы конкретные достижения предпринимателей,

- признания приоритетности сферы услуг с точки зрения поддержки определенных, более сложных и комплексных программ (например, внедрение искусственного интеллекта на предприятиях и организациях сферы услуг, обеспечения доступа к технологиям больших данных и блокчейн, подготовка кадров по новым профессиям в сфере услуг исходя из возможностей образовательной системы и т.д.),

- поощрение определенных последовательных и комплексных действий и мероприятий со стороны предпринимательского сектора, прежде всего предпринимательских объединений, которые направлены на развитие корпоративных социальных программ, повышение инновационной

активности, инвестиционную деятельность в обновление и модернизацию основного капитала организаций сферы услуг и т.д.

Данное утверждение наглядно подтверждают данные таблицы 1.5, на основании анализа которых можно говорить об устойчивом повышении инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в большинстве секторов сферы услуг.

Таблица 1.5

Динамика изменений структуры инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в сфере услуг за период 2014-2018 гг., % к общей величине инвестиционных вложений в российской экономике ([128])

Вид экономической деятельности в сфере услуг	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
услуги по ремонту и монтажу машин и оборудования	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
услуги по обеспечению электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	7,9	6,6	5,9	5,9	6,0
услуги по водоснабжению; водоотведению, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	1,2	0,9	1,0	0,9	0,9
строительные услуги	3,4	2,9	3,0	3,2	3,6
услуги по транспортировке и хранению	18,9	15,5	16,4	16,6	17,0
услуги гостиничных предприятий и предприятий общественного питания	0,8	0,7	0,6	0,5	0,6
услуги информатизации и связи	3,0	3,0	3,1	3,0	3,4
финансовые и страховые услуги	1,2	1,4	1,4	2,0	2,0
услуги туристических агентств и прочих организаций, предоставляющих услуги в сфере туризма	0,00	0,00	0,01	0,01	0,02
услуги в области здравоохранения	1,3	1,2	1,2	1,2	1,3
предоставление социальных услуг без обеспечения проживания	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03
деятельность творческая, деятельность в области искусства и организации развлечений	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
услуги в области спорта, отдыха и развлечений	0,9	0,9	0,9	1,1	0,9
предоставление прочих видов услуг	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1



Однако, помимо выделения и характеристики исключительно преимуществ для развития предпринимательской способности и, в целом, ведения бизнес-деятельности в условиях сферы услуг, необходимо упомянуть и некоторые сложности и определенные проблемы, связанные с созданием и реализацией бизнес-инициатив. Среди прочего, упомянутого в ряде научных источников ([49], [60], [67], [87]) необходимо обозначить:

- значительные колебания спроса на услуги в зависимости развития социально-экономической ситуации в стране. Не вызывает сомнения тот факт, что повышение потребительского спроса на услуги, произошедшее в последние десятилетия не только в нашей стране, но и в большинстве государств мира, обусловлено, с одной стороны постепенным ростом доходов большинства населения и формированием устойчивого среднего класса для которого услуги неотъемлемая и важная часть потребительской корзины, что в большей степени вступает в противоречие с традиционным индустриальным обществом, средний класс которого ориентирован на потребление конечного товара, а с другой стороны – постепенным сокращением стоимости услуг и их переходом от категории элитного потребления к более доступным вариантам для населения и, отчасти, для других предпринимательских структур. Во многом данная ситуация была обусловлена ростом использования инноваций для повышения эффективности ведения деятельности на рынке услуг. Однако, в случае колебаний на рынке в условиях появления кризисных ситуаций, можно наблюдать значительный отток средств, которые потребитель был готов направить на потребление услуг в условиях стабильного состояния рынка. В связи с этим потенциальный предприниматель должен быть ориентирован как на высокий риск ведения бизнес-деятельности на рынке услуг, так и на необходимость ускоренной адаптации к изменениям по сравнению, например, с аграрным сектором, спрос на продукцию которого в меньшей степени эластичен по цене,

-с другой стороны, доступность выхода на рынок, определенная легкость с точки зрения осуществления технологического процесса, по

сравнению с промышленным производством, а также возможность относительно быстрой продажи бизнеса в случае принятия такого решения со стороны собственника, значительно повышают уровень конкуренции на рынке услуг, что требует от потенциального предпринимателя уделять значительное количество времени и операционных расходов на сохранение приемлемого уровня качества, диверсификацию предложения на рынке, освоение современных компетенций в области цифрового маркетинга, психологии потребителя и т.д. В связи с этим возникает вопрос о перманентной готовности предпринимателя, особенно в условиях малого и среднего бизнеса, к подобному рода активности,

-косвенным негативным моментом, которые, собственно, является следствием первых двух потенциальных угроз, является необходимость инвестирования средств в инновации, с помощью которых немного поддерживать существующий уровень деловой активности и по возможности стратегически расширять или диверсифицировать собственный бизнес. Соответственно, предприниматель должен уметь соизмерять уровень затрат на внедрение инноваций в сфере услуг и величину получаемого дохода и чистой прибыли в условиях операционной деятельности. Далекое не во всех случаях можно говорить об устойчивом соотношении в пользу интересов предпринимателя, а также о достаточно высоком уровне отложенных ожиданий с точки зрения достижения необходимого уровня рентабельности продаж,

-высокий уровень требований со стороны государства к технологическому процессу оказания услуг с точки зрения соблюдения безопасности и интересов потребителя.

## 1.2. Анализ факторов влияния и особенностей формирования предпринимательской способности в сфере услуг

Несмотря на определенную идентичность с точки зрения источников и направлений формирования предпринимательской способности, сфера услуг как отдельный сектор экономической системы и часть общественных отношений в контексте регулирования вопросов рационального потребления и отношения к уменьшающейся ресурсной базе, обладает определенными особенностями с точки зрения как самого процесса развития предпринимательской способности, так и в контексте возможности собственной реализации отдельных предпринимательских инициатив в данном секторе национальной экономики.

На рисунке 1.2 схематично изображены ключевые факторы, влияющие на формирование предпринимательской способности в сфере услуг, выделение которых учитывает определенные предпосылки и условия, рассмотренные в предыдущем параграфе.

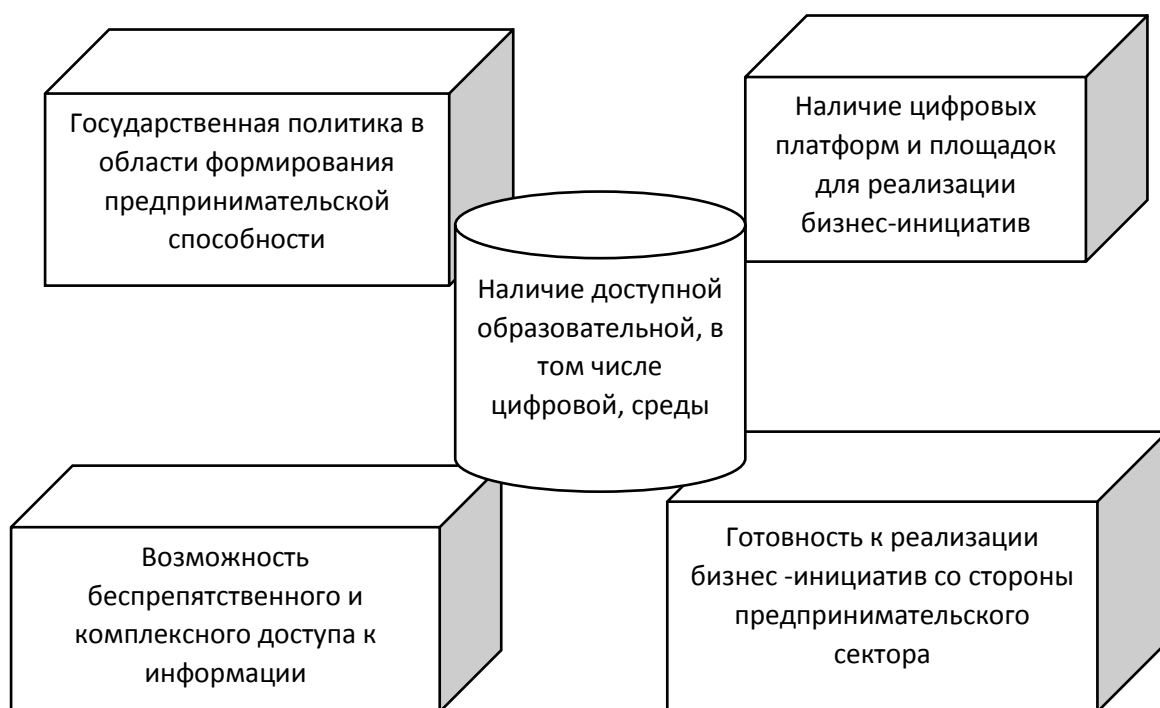


Рисунок 1.2 - Ключевые факторы, влияющие на формирование предпринимательской способности в сфере услуг (авторские разработки).

Среди основных факторов, которые оказывают принципиальное влияние на формирование предпринимательских способностей в сфере услуг, определяя характерные особенности и специфику управления данным процессом, можно отдельно отметить:

а) *Государственная политика*, направленная на поддержку предпринимательских инициатив, развитие молодежного предпринимательства, возможность открытия собственного бизнеса с минимальными временными и финансовыми затратами, повышение инвестиционной привлекательности не только стандартных схем вложения средств в объекты инфраструктуры или финансовые активы, но и в создание инновационных площадок и производств, интеллектуальная продукция и услуги которых могли быть ориентированы на удовлетворение текущих потребностей и запросов среди потребителей в краткосрочном периоде времени. При этом необходимо учитывать тот факт, что современная государственная политика в данной сфере должна быть максимально индивидуализирована, учитывать не только исключительно социально-экономические аспекты ведения предпринимательской деятельности, но и мотивационный, психологический и поведенческий аспекты, особенно в условиях организации поддержки повышения уровня предпринимательской способности для отдельных групп населения, обладать не только качественным инструментарием оценки, но и использовать более комплексные количественные показатели нежели чем абсолютные значения динамики роста регистрации предпринимательских структур, количества занятых в рамках организации индивидуального предпринимательства и т.д.

б) *наличие цифровых платформ и площадок для реализации бизнес-инициатив* в рамках всего жизненного цикла ведения предпринимательской деятельности:

-регистрации и открытия бизнеса в сфере услуг в режиме реального времени с минимальным объемом подтверждающих документов в максимально короткие сроки. При этом необходимо учитывать более высокий

уровень ответственности предпринимателя за осуществление предпринимательской деятельности и требований к уровню его подготовки, наличию определенных предпринимательских способностей;

-формирования устойчивых связей с внешними стейкхолдерами, в качестве которых следует рассматривать не только поставщиков или потребителей услуг, но и органы государственной власти, взаимодействие с которыми также должно происходить в рамках единой цифровой среды с общими правилами и требованиями для всех участников рынка услуг, что позволило бы не только повысить эффективность бизнес-деятельности, но и снизить уровень коррупции;

-стабильного функционирования на рынке с учетом необходимости адаптации к изменению внешних условий ведения бизнес-деятельности на рынке услуг (от изменений национального законодательства до оперативного внедрения собственных программ антикризисного управления) и требований к постоянному повышению уровня предпринимательских способностей,

-расширения бизнеса, возможного изменения организационно-правовой формы и направления деятельности с учетом возможностей цифровизации данного процесса,

-закрытия бизнеса в сфере услуг в режиме реального времени с минимальным объемом подтверждающих документов в максимально короткие сроки с учетом возможности возобновления бизнес-деятельности в другой или схожей сфере на основе полученного опыта.

с) *Возможность беспрепятственного и комплексного доступа к информации* относительно целого блока вопросов, связанных с ведением предпринимательской деятельности в сфере услуг и возможности формирования предпринимательской способности. К числу таковых можно отнести:

- условный блок информации «Почему?» связан с комплексом ответов на ключевые вопросы, которые должны мотивировать то или иное физическое или юридическое лицо к началу или продолжению предпринимательской

деятельности на рынке услуг. При этом необходимо разграничивать блок информации, которая бы аргументировала и повышала интерес в целом к ведению предпринимательской деятельности (принципиально более широкий охват потенциальных предпринимателей) и блок, ориентированный именно на ведение бизнеса в сфере услуг с учетом специфических данных, характеризующих именно данный рынок (узкоспециализированный сегмент слушателей). В качестве мотивационных аспектов должны быть представлены как значимые материальные достижения (например, средние показатели рентабельности по отдельным сегментам рынка сферы услуг, уровень доходности бизнеса, предельные сроки окупаемости и т.д.), так и нематериальные аспекты (например, имидж и деловая репутация, опыт ведущих российских предпринимателей в данной сфере и т.п.),

- условный блок информации «Что?», включает в себя общие материалы, которые дают представление как об особенностях и специфике сферы услуг (например, специфические характеристики сферы услуг как экономического блага, роль услуг в современной экономике, типологизация услуг, нормативные основы регулирования рынка услуг в РФ, технология предоставления услуг, особенности маркетинга услуг в цифровой среде, инновации в сфере услуг и т.д.) при обязательном наличии иллюстративных примеров различной категорий сложности в зависимости от уровня сформированности предпринимательских способностей и знания основ функционирования рынка услуг, а также отдельную специализированную информацию, ориентированную на конкретный сегмент сферы услуг (например, особенности ведения предпринимательской деятельности в сфере туристской деятельности и гостеприимства, инжиниринга, консалтинга, организации досуговых мероприятий и т.д.). В данном случае задача потенциального портала, где содержалась бы подобная информация, сформировать определенные представления об услугах, рынке услуг и его отдельных сегментах с целью последующего более конкретного изучения

отдельной области, бизнес-деятельность в которой была бы наиболее предпочтительна для потенциального предпринимателя,

- условный блок информации «Как?», должен максимально интерактивно и сжато отображать информацию о конкретных типовых схемах организации бизнес-деятельности (начиная с перечня необходимых документов и требований для открытия бизнеса на рынке услуг заканчивая особенностями формирования организационной структуры, нормирования фонда оплаты труда, регулирования взаимоотношения с органами контроля в рамках проведения плановых и внеплановых проверок), особенностях организации бизнеса в определенных условиях (например, проектная деятельность, участие в программах государственно-частного партнерства, реализация внешнеэкономической деятельности в условиях параллельного импорта и т.д.). Не менее важным представляется и блок относительно того, как можно сформировать, повысить или развить предпринимательские способности, что предполагает четкое соотнесение с центральным фрагментом рисунка 1.3.

- условный блок информации «Где?», который должен дать ответ относительно конкретных возможностей реализации бизнес-инициатив в условиях конкретной территории, субъекта федерации, страны или регионального объединения. В данном случае одним из ключевых требований к информации должно быть ее соответствие специфики выбранной территории, постоянное обновление данных, размещение новых данных в связи с изменениями экономической ситуации или появлением новых программ государственной поддержки малого и среднего бизнеса или форм реализации контрольно-ревизионной функции со стороны органов государственной власти на региональном и муниципальном уровнях, стимулирования предпринимательства в отдельных сегментах регионального рынка услуг за счет реализации федеральных проектов или же региональных целевых программ. Именно потенциал территории или региона должен стать определенным стимулом для ведения предпринимательской деятельности на

соответствующих рынках услуг. Однако, в современных условиях, вопрос «где» не должен исключительно восприниматься в контексте исключительно пространственного решения. Весьма важным в данном информационном блоке следует считать размещение данных относительно возможности организации электронного бизнеса, подключения к специализированным цифровым платформам, формировании контура виртуального бизнеса, связанного с оказанием определенных услуг дистанционным образом, в том числе за счет использования возможностей маркетплейсов и т.д. Представляется целесообразным формирование определенных блоков сравнительной информации, где отражались бы особенности электронного и традиционного бизнеса, что было бы особенно актуально для начинающих предпринимателей, молодежного бизнеса, студенческих проектов и стартапов и т.п.

-условный блок информации «Кому\Для кого?», ориентирован на потенциальное ознакомление с различными сегментами потребительского рынка, особенностями организации розничной торговли услугами в условиях малого и среднего бизнеса, взаимодействия с органами государственной территориальной власти в контексте реализации государственного заказа, технологическими особенностями оказания ряда услуг крупному, в том числе промышленному, бизнесу, организацией расчетов и платежей по обязательствам в рамках взаимодействия с потенциальными клиентами, поставщиками, органами налогового учета и т.д. Отдельное внимание, как и в предыдущем блоке, необходимо уделить вопросам поиска и последующего взаимодействия с потребителями в условиях электронного бизнеса и применения дистанционных технологий. В рамках данного блока, по мнению автора, необходимо отдельно осветить вопросы, связанные с требованиями к качеству предоставляемых услуг с точки зрения норм и требований законодательства различного уровня. Таким образом, задача данного блока – сформировать практические представления о взаимодействии не только



исключительно с потребителями услуг, но и другими стейкхолдерами внешней среды.

d) *Готовность к реализации бизнес -инициатив со стороны предпринимательского сектора.* Не менее важным фактором влияния на формирование предпринимательской способности в сфере услуг, несомненно, является потенциальная готовность выхода на рынок со стороны предпринимателей. Подобного рода интерес к открытию бизнеса в том или ином сегменте рынка услуг, конечно же, представляет собой весьма сложную категорию, так включает в себя целый ряд определенных детерминант, начиная от оценки социально-экономических условий выхода на рынок в рамках предварительной разработки технико-экономического обоснования, бизнес-плана или предпроектного решения и заканчивая исключительно психологической готовностью к бизнес-деятельности на рынке услуг. В связи с этим, при разработке программ поддержки предпринимательских инициатив на рынке услуг, необходимо максимально стимулировать именно готовность к реализации определенных проектов на данном направлении. При этом в каждом конкретном случае необходимо учитывать уже накопленный предпринимательский опыт конкретного лица как непосредственно на рынке услуг, так и в целом, в рамках любой экономической деятельности, проводимой ранее.

e) Связующим фактором, который объединяет все предыдущие, по мнению автора, следует признать наличие доступной образовательной, в том числе цифровой, среды, которая создает ключевые предпосылки как для формирования предпринимательской способности, так и для ее последующего совершенствования и развития. Гармоничное развитие предпринимательских способностей невозможно представить без использования образовательных технологий как традиционного плана (например, обучение по программам СПО или ВО в рамках установленного срока освоения необходимых компетенций на базе учебных заведений соответствующего профиля подготовки), так и инновационного (например, появление авторских

образовательных курсов ведущих представителей бизнеса в рамках реализации собственных блогов или ведения консалтинговой деятельности как в рамках индивидуального взаимодействия, так и в рамках групповых занятий). Каждое из представленных направлений имеет свои достоинства и недостатки, может быть подвергнуто определенным сравнениям с точки зрения таких ключевых факторов оценки как срок освоения необходимых компетенций для ведения предпринимательской деятельности на рынке услуг, стоимость обучения, наличие возможностей для использования ресурсного потенциала цифровых образовательных платформ, собственных предпочтений потенциального предпринимателя с точки зрения готовности к различным форматам образовательного процесса.

Кроме того, возвращаясь к тематике источников формирования предпринимательской способности, представленной ранее в первой главе диссертационного исследования, необходимо также учитывать и фактор самообразования, особенно в условиях повышенного интереса субъекта предпринимательской деятельности или уже накопленного предпринимательского опыта, естественно, при соблюдении соответствия получаемых знаний и навыков соответствующим требованиям и нормам нормативно-правового регулирования.

Совершенствование образовательных технологий и модернизация требований к организации учебной деятельности в области предпринимательства на рынке услуг будет способствовать повышению интереса к данному сектору национальной экономики со стороны потенциальных предпринимателей и создаст основы для формирования более рациональных подходов к ведению предпринимательской деятельности и ее оценки в контексте сбалансированного регионального и отраслевого развития в долгосрочной перспективе.

Далее рассмотрим некоторые особенности формирования предпринимательских способностей в сфере услуг более подробно в контексте

российского сегмента рынка, отмеченные рядом российских авторов, в том числе ([52], [59], [68], [88], [90], [110], [111]):

*1. Высокий уровень мотивации для организации собственного дела в сфере услуг.*

По мнению автора, одной из ключевых детерминант обеспечения интереса к формированию предпринимательской способности в сфере услуг следует отнести высокий уровень мотивации потенциального предпринимателя. Данное обстоятельство обусловлено, прежде всего, чисто экономическими соображениями, в том числе такими причинами как:

-низкий уровень первоначальных инвестиций для открытия собственного дела по сравнению с аграрным сектором или промышленным производством,

-невысокий уровень материалоемкости процесса предоставления услуг, ограниченный набор требуемых объектов материальной инфраструктуры для оказания соответствующих услуг, с потенциальной возможностью аренды и лизинга части из них в зависимости от конкретного вида услуги,

-возможность открытия малого бизнеса в относительно короткие сроки с минимумом необходимых документов и разрешений на ведение предпринимательской деятельности,

-высокий потенциал для снижения уровня себестоимости услуг за счет активного внедрения цифровых технологий и комбинации различных режимов функционирования, в том числе ведение виртуального бизнеса,

-активное использование проектного подхода при реализации отдельных бизнес-инициатив, что способствует более эффективному использованию имеющихся финансовых ресурсов, что особенно актуально в начале организации бизнеса,

-возможность ведения совершенно различных видов деятельности на рынке услуг при условии их соответствия требованиям нормативно-правового регулирования и т.д.

Все вышеперечисленное изначально мотивирует будущего предпринимателя фокусировать свои усилия именно на сфере услуг и, таким образом, повышает интерес к развитию предпринимательской способности с точки зрения требований сервисной экономики и рынка услуг.

Однако, вопросы мотивации в данном контексте невозможно рассматривать исключительно с экономической точки зрения по аналогии с материальным стимулированием персонала. Весьма важным следует признать психологический фактор, который также оказывает решающее влияние при выборе сферы приложения предпринимательских усилий. Вместе с тем необходимо подчеркнуть определенное различие в мотивационных установках и подходах между различными категориями

- потенциальным предпринимателем – лицом, которое не имеет практического опыта предпринимательской деятельности, но формирует определенные бизнес-проекты и хочет выходить с ними на рынок сферы услуг,

- действующим предпринимателем, который имеет опыт практической бизнес-деятельности в других отраслях экономики, но не в сфере услуг,

- действующим предпринимателем, бизнес-деятельность которого сосредоточена полностью или частично в сфере услуг,

- наконец, предпринимателем, имеющим опыт, но в настоящее время не осуществляющий бизнес-деятельности.

Выделение данных категорий обусловлено совершенно разными вариантами поведения на рынке услуг и разными подходами к тому, как формировать и совершенствовать свои собственные предпринимательские способности. При этом особенную актуальность данная градация имеет в условиях малого и, частично, среднего бизнеса, так как крупный бизнес и сетевые образования склонны к минимизации влияния фактора психологической субъективности на принятие тех или иных управленческих решений.

К числу позитивных моментов будущей предприниматель может отнести возможность обеспечения самостоятельного контроля над

происходящими бизнес-процессами, что особенно актуально в условиях малого или среднего предпринимательства;

Еще одним серьезным психологическим фактором может являться положительные примеры из практики ведения бизнеса в сфере услуг как из близкого окружения потенциального предпринимателя. Расширение доступа к изучению подобного рода кейсов как в формате непосредственного общения и взаимодействия на различных коммуникационных площадках в режиме реального времени, в том числе в дистанционном и гибридном формате, так и с точки зрения ознакомления с информацией в рамках единого информационного поля для формирования предпринимательских способностей и компетенций в области организации и ведения собственного бизнеса, позволит повысить уровень мотивации потенциальных участников предпринимательской деятельности, что особенно актуально в условиях малого и среднего бизнеса.

*2. Двойственный характер формирования предпринимательской способности на рынке услуг.*

В отличие от традиционных секторов экономики, где предпринимательская способность только формируется исключительно под воздействием определенных факторов, представленных ранее, и является скорее объектом управленческих действий со стороны заинтересованных лиц, на рынке услуг помимо общего процесса формирования и развития предпринимательских способностей происходит и обратная реакция. Именно представители рынка услуг участвуют в формировании предпринимательской способности как в других отраслях и секторах национальной экономики, так и непосредственно на собственном рынке. Среди такого рода субъектов управления процессом формирования и развития предпринимательских способностей следует отдельно отметить:

-организации, осуществляющие образовательные услуги, связанные с процессом ознакомления с основами ведения предпринимательской деятельности, в том числе на рынке услуг, в зависимости от уровня

получаемого образования (например, реализация общих курсов для обучающихся, дающих определенное представление и формирующих теоретические основы ведения предпринимательской деятельности в ВУЗах непрофильной направленности),

-организации, осуществляющие образовательные услуги, связанные с получением профильного образования в области организации предпринимательской деятельности в сфере услуг (например, реализация образовательных программ в рамках укрупнённой группы 43.00.00 «Сервис и туризм» может предполагать ориентацию именно на формирование предпринимательских компетенций на рынке услуг),

-организации, осуществляющие консалтинговые услуги, связанные с непосредственным взаимодействием с предпринимательским сектором в целях улучшения ключевых показателей бизнес-деятельности в текущих рыночных условиях, расширения присутствия на различных сегментах рынка услуг, диверсификации бизнес-процессов за счет использования различного рода инноваций и т.д.,

-организации, осуществляющие услуги по оценке существующих бизнес-проектов, на основе функционирования которых возможно формирование долгосрочных стратегий развития субъектов предпринимательской деятельности, внесение корректив в текущую операционную деятельность и т.п.,

-организации, осуществляющие услуги в сфере инжиниринга как отдельного направления консалтинговой деятельности в рамках реализации различного рода технологических проектов, в том числе связанных с изменением мощности производственного процесса, модернизацией основных фондов промышленных производств, введением новых технологических линий в замен существующих.

Помимо приведенных выше примеров, где очевидно прослеживается процесс формирования предпринимательской способности у различных участников рыночной системы со стороны организаций сферы услуг как

субъекта управления, можно обозначить и ряд организаций сферы услуг смежных областей деятельности, которые также в той или иной степени влияют на совершенствование предпринимательской способности у бизнес-структур. К числу таковых следует отнести:

-организации, осуществляющие услуги в области оказания юридических услуг, которые косвенно участвуют в формировании предпринимательских компетенций с точки зрения оценки нормативно-правового обеспечения ведения предпринимательской деятельности и, в целом, способствуют росту предпринимательских способностей,

-организации, осуществляющие услуги в области оказания финансовых услуг, влияющие, по аналогии с комплексом юридических услуг бизнесу, на развитие предпринимательской способности в части повышения финансовой грамотности и выработки решений относительно более рационального использования имеющихся финансовых ресурсов,

-организации, осуществляющие услуги в области рекрутинговой деятельности, которые способствуют формированию компетенций в области кадрового менеджмента и т.д.

Двойственный характер формирования предпринимательской способности на рынке услуг способствует привлечению новых участников рынка, которые помимо своей основной деятельности, могут выступать в качестве субъекта управления предпринимательскими способностями, что создает дополнительные преимущества для сохранения необходимого уровня устойчивости на том или ином рынке услуг.

*3. Развитие человеческого капитала как основа для формирования и совершенствования предпринимательских способностей на рынке услуг.*

Несомненно, одним из ключевых отличий рынка услуг от всех остальных сегментов любой экономической системы, следует признать значительную роль человеческого капитала не только с точки зрения четкого соблюдения технологических основ предоставления услуг потребителю, сохранения их качества при изменении ресурсного обеспечения,

формирования оптимальной цены и дисконтной политики на данные услуги с целью повышению уровня лояльности клиента, но и в контексте готовности к внедрению инноваций в процесс проектирования и оказания соответствующих услуг, способности к созданию подобного рода инноваций в сфере услуг, а также оценке последствий внедрения инноваций в технологический процесс.

При этом, с учетом значительного разнообразия услуг на рынке и их специфики, можно говорить как о типовых схемах развития человеческого капитала, по аналогии, например, с промышленным производством или сферой торговли, так и о уникальных траекториях развития профессиональных компетенций в связи со значимостью человеческого фактора при оказании тех или иных услуг (например, в сфере культурно-досуговых услуг или услуг общественного питания, когда значимость отдельного музыканта и шеф – повара напрямую влияет на результативность проекта или бизнеса). Именно значимость индивидуальных особенностей человека (наемного работника, самого предпринимателя и т.д.) и их использование в процессе организации предпринимательской деятельности в значительной степени отличает сферу услуг от других видов экономической деятельности, требует выработки персонализированных подходов к развитию предпринимательских способностей.

*4. Многообразие траекторий формирования предпринимательских способностей на рынке услуг.*

Наконец, еще одна отличительная особенность рынка услуг по сравнению с другими секторами национальной экономики – достаточно большой набор вариаций формирования и последующего развития предпринимательской способности, включая как классические варианты с получением определенного уровня образования и совершенствования компетенций в рамках системы непрерывного обучения, так и более сложные варианты с точки зрения самосовершенствования на основе получения собственного опыта. В последнем случае особенно наглядно данная тенденция прослеживается в условиях малого и среднего бизнеса в сфере услуг.



### **1.3. Управление предпринимательскими способностями в условиях малого и среднего бизнеса в сфере услуг.**

Развитие предпринимательских способностей, как уже упоминалось ранее, во многом зависит от масштаба осуществляемой бизнес-деятельности. С одной стороны, конечно же, крупный бизнес в лице государственных монополий или транснациональных компаний обладает более широким потенциалом для обеспечения роста предпринимательской способности своих сотрудников, в том числе и менеджеров высшего звена, ответственных за принятие не только оперативных, но и стратегических решений с точки зрения ведения предпринимательской деятельности в современных экономических условиях. С другой стороны, именно субъекты малого и среднего бизнеса обладают более гибкими и адаптивными инструментами для реализации программ по росту собственных предпринимательских компетенций за счет более высокого уровня мобильности, скорости в принятии тех или иных решений и возможности получения определенного уровня поддержки со стороны органов государственной власти. Отдельное влияние в данной ситуации оказывает и сама отраслевая направленность – именно сфера услуг активно способствует росту предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса.

Среди наиболее часто используемых статистических показателей, которые, в той или иной степени, отражают уровень развития предпринимательской способности малого и среднего бизнеса в стране можно отметить выручку (с учетом налогов и аналогичных обязательных платежей) от продажи товаров, продукции, работ, услуг малого и среднего предпринимательства по видам экономической деятельности и численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства по видам экономической деятельности. Первый из вышеобозначенных показателей можно признать весьма относительным, так как рост выручки может быть обусловлен не только повышением уровня деловой активности

предпринимателей как следствие роста их предпринимательской способности, но и целом рядом других факторов совершенно различного характера (инфляционные процессы, государственная политика по протекционизму в ряде секторов экономики, наличие несовершенной конкуренции на рынке и т.д.). Второй показатель отражает определенный уровень интереса к развитию собственного бизнеса среди различных групп населения и частично демонстрирует динамику роста предпринимательской способности. В качестве примера в таблице 1.6 представлена динамика численности занятых в сфере индивидуального предпринимательства по видам экономической деятельности в сфере услуг, а в таблице 1.7 – процентное соотношение занятых в сфере индивидуального предпринимательства по видам экономической деятельности в сфере услуг к общей величине занятых в сфере малого и среднего предпринимательства в российской экономике.

Как видно по данным обеих таблиц, становится очевидным рост уровня занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, прежде всего самих собственников и организаторов бизнеса нежели только исключительно наемных работников. Вместе с тем существует и ряд диспропорций с точки зрения отдельных секторов сферы услуг. Например, достаточно низкий уровень занятости в сфере оказания образовательных услуг, а также услуг в области здравоохранения и социального обеспечения по сравнению с такими сегментами как деятельность по операциям с недвижимым имуществом, деятельность гостиниц и предприятий общественного питания и т.д. Также положительным аспектом следует признать повышение доли занятых в малом и среднем предпринимательстве именно в сфере услуг по сравнению с другими секторами национальной экономики.

Представленные данные также подтверждают тезис о необходимости активизации развития предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в сфере услуг с целью обеспечения устойчивого роста российской сервисной экономики и снижения влияния негативных факторов внешнего воздействия.

Таблица 1.6

Динамика численности занятых в сфере индивидуального предпринимательства по видам экономической деятельности в сфере услуг, тыс. человек [128]

Выбранные сегменты сферы услуг	2019 г.		2021 г.	
	Численность занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности <sup>1</sup>	Численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей	Численность занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности	Численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей
Строительство	353,9	138,1	416,7	172,1
Транспортировка и хранение	662,0	340,7	703,5	363,1
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	288,1	66,6	360,9	86,9
Деятельность в области информации и связи	140,4	89,2	163,5	116,8
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	289,3	170,7	317,9	196,4
Деятельность профессиональная, научная и техническая	302,5	185,9	340,6	212,7
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	169,9	75,5	200,5	89,1
Образование	59,6	32,6	72,1	41,2
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	34,7	17,3	40,5	17,9
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	85,1	40,4	91,1	46,0
Предоставление прочих видов услуг	336,0	185,5	309,3	144,4

<sup>1</sup> Средняя численность занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности, включая самого индивидуального предпринимателя, наемных работников, партнеров и помогающих членов семьи.

Таблица 1.7

Доля занятых в сфере индивидуального предпринимательства по видам экономической деятельности в сфере услуг к общей величине занятых в сфере малого и среднего предпринимательства в российской экономике, % [128]

Выбранные сегменты сферы услуг	2019 г.		2021 г.	
	Численность занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности <sup>2</sup>	Численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей	Численность занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности	Численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей
Строительство	5,2	5,0	6,1	6,2
Транспортировка и хранение	9,8	12,4	10,3	13,0
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	4,3	2,4	5,3	3,1
Деятельность в области информации и связи	2,1	3,3	2,4	4,2
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	4,3	6,2	4,6	7,0
Деятельность профессиональная, научная и техническая	4,5	6,8	5,0	7,6
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	2,5	2,8	2,9	3,2
Образование	0,9	1,2	1,1	1,5
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	0,5	0,6	0,6	0,6
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	1,3	1,5	1,3	1,7
Предоставление прочих видов услуг	5,0	6,8	4,5	5,2

<sup>2</sup> Средняя численность занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности, включая самого индивидуального предпринимателя, наемных работников, партнеров и помогающих членов семьи.

Вместе с тем, по сравнению с крупным бизнесом даже в сфере услуг (например, гостиничные цепи или крупные фирмы по оказанию сервисного обслуживания бытовой техники населению), малый и средний бизнес сталкивается со значительным количеством барьеров для развития предпринимательских способностей. Среди наиболее значимых следует отдельно упомянуть:

-отсутствие достаточного уровня финансирования на реализацию программ, связанных с повышением уровня человеческого капитала организации [147], в том числе отсутствие необходимых средств на развитие предпринимательских способностей в рамках различных образовательных программ и платных цифровых продуктов в сфере совершенствования предпринимательских способностей,

-нежелание самого предпринимателя увеличивать затраты на повышение уровня предпринимательских способностей по целому ряду причин как экономического характера, обусловленных текущей пропорцией распределения получаемых доходов в условиях нестабильной рыночной конъюнктуры и роста кризисных явлений, так и социально- психологического характера (чрезмерная уверенность в своих собственных силах и возможностях, ориентация на уже полученный опыт и сложившиеся традиции ведения бизнес-деятельности, осознание риска обращения к сторонним организациям с точки зрения потенциального доступа к коммерческой тайне и т.д.),

-отсутствие или ограничение доступа к информации о возможных федеральных, региональных и муниципальных проектах и программах, направленных на развитие предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса, адаптации к изменяющимся бизнес-условиям и т.п. В данном случае наличие подобного барьера может быть обусловлено как низкой эффективностью самого предпринимателя и его определенной некомпетентностью в контексте оценки потенциальных возможностей для личностного роста, так и недостаточной проработкой режима обратной связи

между представителями предпринимательского сектора и органами государственной власти на определенном территориальном уровне. В данном случае весьма важным представляется повышение результативности использования цифровых технологий, посредством которых стал бы возможным максимальный охват всех представителей предпринимательского сектора вне зависимости от масштабов бизнес-процессов и направлений деятельности,

-недостаточное количество образовательных программ, в том числе с полным или частичным использованием дистанционных технологий, уровень которых бы соответствовал требованиям федерального законодательства и гарантировал высокие стандарты качества подготовки с одной стороны, а с другой учитывал бы современные тенденции предпринимательской деятельности в условиях организации и управления малым и средним бизнесом. В настоящее время большинство образовательных программ на уровне высшего или среднего специального образования не учитывает как таковой специфики предпринимательской деятельности и предлагает более широкие варианты получения соответствующей специальности в рамках УГНС «Экономика и управление», где развитие предпринимательских способностей лишь одна из общепрофессиональных компетенций, наличие связи которой с другими универсальными, общепрофессиональными и профессиональными компетенциями, во многом, зависит от разработчиков конкретного РУП того или иного уровня образования. Кроме того, получаемые знания, весьма часто носят теоретический характер, не учитывают скорость изменения нормативно-правового законодательства и социально-экономических условий для ведения бизнеса не только в регионе локализации бизнеса, но и на уровне других регионов, страны или мировой экономики, в большинстве случаев не коррелируются с возможностью использования цифровых технологий и т.д.

-несовершенство подходов и используемых методов на уровне государственной образовательной системы приводит к появлению псевдо -

образовательных программ и курсов, составители и разработчики которых чаще всего, демонстрируя собственный опыт и достижения, за достаточно крупное вознаграждение пытаются консультировать слушателей по вопросам создания, оптимизации и развития их собственных бизнес-идей, информационно-аналитической поддержки существующих бизнес-проектов, осуществления инвестиционных вложений в нефинансовых активы или проведения операций по обороту с криптовалютой. В большинстве случаев потенциальные потребители подобного рода образовательных или консалтинговых услуг не получают желаемого результата, связанного с повышением их собственного уровня предпринимательских способностей, что, зачастую, приводит к убыткам от ведения операционной деятельности и снижает существующий интерес к организации предпринимательской деятельности на уровне малого и среднего бизнеса.

В связи с этим, можно говорить о необходимости системных действий со стороны всех участников рыночных отношений, которые были бы направлены на повышение уровня предпринимательских способностей представителей малого и среднего бизнеса в России.

Несмотря на перечисленные барьеры, необходимо признать, что одной из современных особенностей, которые присущи малому и среднему бизнесу в сфере услуг, следует признать высокий уровень креативности предпринимательской деятельности, которые отмечают многие, прежде всего, иностранные авторы ([95],[97],[105],[109],[118],[119],[120]). Данный аспект ведения предпринимательской деятельности развивался постепенно и соответствовал тем процессам, которые постепенно трансформировали сферу услуг в сервисную экономику. Одним из ключевых факторов, которые способствовали росту креативности, следует признать повышение уровня доходов различных слоев населения, которые постепенно стали готовы увеличивать расходы сначала в целом на услуги (прежде всего, медицинские, образовательные, юридические, связанные с осуществлением туристской деятельности и т.д.), а в дальнейшем - на услуги, которые носили уникальный

характер, были индивидуализированы по сравнению с большинством аналогов, присутствующих на рынке, а также содержали необычный контекст, формат предоставления и т.д. Однако, развитию креативности способствовали и чисто психологические аспекты, связанные с ведением предпринимательской деятельности и, по преимуществу, соотносились со стороной предложения на рынке услуг:

- стремление к творчеству со стороны самого предпринимателя (начиная от культурного сектора и заканчивая образовательными услугами в сфере дополнительного образования детей),

- склонность к созданию услуги, которая будет свидетельствовать о высоком мастерстве и профессионализме автора, удовлетворяя его собственные представления о значимости и важности для семьи, коллег, подписчиков в социальных сетях, общества (фактически можно говорить о достижении высокого уровня удовлетворения духовных потребностей за счет самовыражения и творчества),

- возможность презентации собственных творений на конкурсах профессионального мастерства (например, участие в модных показах и дефиле, конкурсах на лучший архитектурный проект для родного города, выставки ювелирного искусства и т.д.),

- превращение хобби и увлечений в потенциальный объект для ведения бизнеса. Весьма важной тенденцией в современном предпринимательстве в сфере услуг на уровне, прежде всего, малого бизнеса, становится возможность активного сочетания тех навыков и умений, которые получены в процессе занятия индивидуумом определенным видом деятельности в свободное время, и коммерческой составляющей, когда данные компетенции позволяют сформировать определенный продукт, который может быть реализован на определенном сегменте сферы услуг.

При этом сама креативность бизнеса и креативное предпринимательство становится важным элементом национальной экономики многих развитых стран мира (таблица 1.8).



Структура креативного предпринимательства  
в странах с системами поддержки креативных отраслей экономики, по  
состоянию на 2020 г. [146]

Страна	Вклад в ВВП страны, %	Количество рабочих мест, млн.	Доля от общего количества мест, %	Кол- во фирм, тыс.	Доля от всего бизнеса, %	Доля микро компаний, %	Доля самозанятых, %
Австралия	6	0,7	6	125	6	89	47
США	5	3,5	2	673	4	90	34
Италия	5	1,5	6	414	7	91	46
Великобритания	4	3	9	284	12	94	38
Германия	3	1,2	8	254	8	92	32
Нидерланды	3	0,8	11	221	14	94	52
Франция	2	0,7	8	324	10	89	30

Как видно из представленной таблицы 1.7, можно отметить относительно небольшой уровень вклада креативного предпринимательства в ВВП по сравнению с общими показателями по сфере услуг в целом. При этом наибольшее значение наблюдается не в технологически более развитых США и Германии, а в Австралии, рынок услуг которой не занимает ведущих позиций в общемировом рейтинге. Больше же количество мест по праву принадлежит США, что, в большей степени, обусловлено значительным превышением народонаселения по сравнению с другими странами, представленными в таблице. Общее количество фирм, работающих на рынке, и доля от всего бизнеса, по мнению автора, в целом не отражают саму ситуацию и не дают однозначной оценки об эффективности креативного предпринимательства по сравнению с другими видами бизнеса на рынке услуг. Напротив, приведенные значения по таким параметрам креативного предпринимательства как высокая доля микро -компаний, относительными лидерами по числу которых выступают Великобритания и Нидерланды, и

значительный уровень самозанятых, лидером по числу которых вновь выступают Нидерланды, свидетельствуют о высоком инвестиционном потенциале данного сектора сферы услуг для предпринимательских структур малого и среднего бизнеса, что обусловлено низким уровнем вложений в инфраструктурные объекты, возможностью реализации своих собственных творческих инициатив, «монетизации» личных интересов и хобби, а также относительно низкими требованиями к креативному бизнесу со стороны государства.

По мнению автора, государственная политика по отношению к креативному предпринимательству на рынке услуг конечно же важный фактор развития, однако не является ключевой детерминантой, которая способствует росту предпринимательской активности и предпринимательских способностей. Отдельно следует подчеркнуть принципиальное отличие государственной политики в области поддержки креативных индустрий в условиях стабильного функционирования рынка услуг и в условиях возникновения и последующего развития кризисных явлений, а также посткризисного периода, когда организации сферы услуг особенно нуждаются в поддержке со стороны внешних стейкхолдеров.

В первом варианте, государство учитывает ориентацию креативного предпринимательства на собственные средства и возможность получения заемных средств из легальных источников для ведения предпринимательской деятельности, что характерно для малого и среднего бизнеса, а также выход на рынок крупного бизнеса, который рассматривает его как дополнительный источник для вложения средств не только в целях получения прибыли, но и с точки зрения достижения определенных имиджевых, рекламных и социальных целей. Во втором случае необходимо принятие и реализация мер государственной поддержки и стимулирования развития малых и средних предприятий в сфере креативных индустрий, варианты которых представлены в таблице 1.9.

Таблица 1.9

Анализ мер государственной поддержки и стимулирования развития малых и средних предприятий в сфере креативных индустрий в условиях посткризисного развития [146]

Страна	Государственное финансирование					Поддержка занятости		Отсрочка платежей и упрощение бюрократии			
	Субсидии компаниям	Субсидии работникам	Возврат доходов	Кредитные гарантии	Инвест. стимулы	Сохранение занятости/ доходов	Пособия по безработице	Аванс. платежи	Отсрочка платежей	Отмена платежей	Упрощение процедур
Австралия	+	+	+	+	+	+	+		+		+
Австрия	+	+	+			+			+	+	
Бельгия					+	+	+			+	
Великобритания	+	+		+		+	+	+		+	+
Германия		+	+	+		+	+	+	+	+	+
Греция	+					+				+	
Дания	+	+	+			+			+		
ЕС <sup>3</sup>	+			+	+		+				
Ирландия	+	+	+			+	+				
Испания	+			+		+	+		+		
Италия	+	+	+	+		+	+	+	+		
Канада	+			+		+	+	+	+	+	
Колумбия	+	+			+	+			+		+
Корея	+	+	+	+			+			+	

<sup>3</sup> Решения о государственной поддержке малых и средних предприятий в сфере креативных индустрий приняты на уровне руководства Европейского Союза

Латвия	+		+	+			+	+	+		
Литва	+	+				+	+				
Люксембург	+	+	+				+	+			+
Нидерланды	+	+	+	+		+				+	
Новая Зеландия	+	+		+	+						
Норвегия	+	+	+				+				
Польша		+					+				+
Португалия	+		+		+				+		
США	+	+		+		+	+				
Финляндия	+	+	+			+				+	
Франция	+	+	+			+				+	
Чехия	+	+	+			+					
Швеция	+			+					+		
Швейцария	+	+	+	+		+			+	+	
Эстония	+	+	+			+	+				+
Япония	+	+		+							

Как видно из представленных выше данных, меры государственной поддержки креативного предпринимательства можно условно разделить на выделение государственного финансирования в различных формах, поддержка минимального уровня занятости и отсрочка платежей при уменьшении уровня бюрократических процедур. Рассмотрим данный комплекс мер на примере лидера по многим показателям развития креативного бизнеса, о чем свидетельствуют данные таблицы 1.9, которым являются Нидерланды. Государственная политика данного государства, направленная на обеспечение эффективности мер антикризисного регулирования, сосредоточена на:

-предоставлении субсидий малому и среднему бизнесу с учетом пороговых значений показателей эффективности их операционной деятельности, готовности к сокращению ряда расходов, в том числе административного и представительского характера, временному отказу от уровня прибыли выше среднерыночных показателей, сохранению штатной структуры, соответствующей докризисному периоду и т.п. Таким образом, получение государственной субсидии зависит не от уровня воздействия кризисной ситуации, а от уровня ответственности, в том числе социальной, малого и среднего бизнеса и его способности к адаптации к изменяющимся условиям,

- предоставлении субсидий работникам, которые вынуждены оставаться работать на предприятиях малого и среднего бизнеса при сокращении уровня располагаемого дохода в связи с сокращением выручки предпринимателя, но при этом достигается сохранение рабочих мест и не допускается повышение уровня безработицы, что способствует постепенной стабилизации ситуации на рынке труда в условиях увеличения уровня деловой активности в посткризисный период. В данном случае действия регулирующего органа направлены на предотвращение появления негативных эффектов от социальной напряженности, которая могла бы возникнуть в случае роста

безработицы или необходимости переобучения или перепрофилирования значительного числа работников,

-возврат доходов предпринимательского сектора посредством возмещения части налоговых поступлений и перераспределения потоков непосредственной бюджетной поддержки малого и среднего бизнеса также может быть весьма позитивной мерой в посткризисный период и применяться до определенной стабилизации показателей финансово-хозяйственной деятельности, которая должна сопутствовать повышению совокупного спроса на предоставляемые услуги со стороны частного бизнеса и домашних хозяйств, а, также отчасти, и самого государства в рамках системы государственного заказа. В данном случае необходимо установить четкие критерии, по достижению которых данная мера стабилизации будет прекращена, а также круг возможных организаций из числа креативного предпринимательства, которые могли бы рассчитывать на такую меру поддержки со стороны государства. По мнению автора, в качестве возможных критериев отнесения к числу таких субъектов малого и среднего бизнеса следует рассматривать не масштаб деятельности и числа занятых сотрудников, а срок пребывания на рынке и среднюю динамику показателей экономической деятельности, в том числе уровень исполнения налоговых и иных обязательств перед федеральным или региональным бюджетом, уровень налоговой дисциплины по осуществляемым расчетам,

-широкий спектр кредитных гарантий также способствует росту деловой активности в посткризисный период. В данном случае в качестве антикризисных инструментов могут выступать отсрочки платежа по уже ранее выданным кредитам, программы субсидирования получения новых кредитов в банковском секторе, гарантии по реализации программ коммерческого кредитования в рамках партнерских взаимоотношений на рынке услуг, а также общая реструктуризация долга. Однако, как и в предыдущих случаях, предпринимаемые меры должны носить исключительно адресный характер, что, собственно, и было реализовано на практике в Нидерландах.

Помимо различных форм государственного финансирования активизации предпринимательской деятельности на уровне малого и среднего бизнеса, в голландских условиях предполагается частичная отмена ряда платежей, в том числе арендных платежей и части налоговых отчислений в пользу бюджетов различных уровней, а также их отсрочка во временном интервале. Также государственная политика направлена на сохранение занятости и борьбу с уже существующим уровнем безработицы. С другой стороны, ряд мер поддержки, перечисленных ранее в таблице 2.9, Нидерланды не используют (например, рост пособий по безработице, выработка новых инвестиционных стимулов, упрощение процедур взаимодействия с органами государственной власти по вопросам организации предпринимательской деятельности и т.д.).

Анализируя полученные результаты по одной из стран лидеров в области развития креативного предпринимательства в сфере услуг, можно прийти к выводам о том, что меры государственной поддержки четко ориентированы не только на уровень предпринимательской деятельности, ее масштаб и активность, но и на предпринимательские способности, которые гарантируют высокий уровень адаптации к кризису, способность к принятию рациональных антикризисных мер, необходимость обеспечения социальной ответственности бизнеса перед различными категориями внешних стейкхолдеров, а также готовность к временным трудностям в пользу продолжения бизнеса в посткризисный период.

В связи с этим весьма актуальным следует признать поиск новых путей и механизмов совершенствования российской системы государственного регулирования развития малого и среднего бизнеса на рынке услуг, в том числе креативного предпринимательства, с учетом целесообразности формирования и обеспечения роста предпринимательских способностей.

## **2. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательской способности.**

### **2.1. Предпринимательская способность как объект исследований отечественной и зарубежной научной школы.**

Устойчивое развитие любой социально-экономической системы и ее трансформация к изменениям технологического уклада в современных условиях зависит от целого ряда факторов совершенно различного характера и природы происхождения. К числу таких возможных факторов необходимо отнести уровень развития национальной системы предпринимательства, которая охватывала бы как отраслевые, так и территориально-пространственные аспекты функционирования не только отдельных предпринимателей, но и сопутствующей инфраструктуры и ресурсное обеспечение, необходимое для ведения успешной коммерческой деятельности в условиях необходимости повышения социальной ответственности бизнеса.

Система предпринимательства является объектом научных исследований уже несколько веков как со стороны отечественных, так и зарубежных ученых и тесно взаимосвязана с целым рядом наук – экономикой, менеджментом, психологией, социологией, конфликтологией, экологией и т.д. В рамках данной обобщенной научной категории различные авторы рассматривают такие дефиниции как «предприниматель», «предпринимательская деятельность», «предпринимательская активность», и, наконец, «предпринимательская способность». Каждая из представленных дефиниций обладает целым рядом четких отличительных характеристик, связанных с их функциональным назначением и ролью в самой системе предпринимательства, так и имеет схожие свойства и возможные методологические и методические подходы к качественной и количественной оценке с организационно-экономической точки зрения.



Для более тщательной оценки и проведения сравнительной характеристики перечисленных категорий необходимо рассмотреть эволюцию взглядов представителей различных научных отечественных и научных школ и течений на основе использования междисциплинарного подхода во взаимосвязи с другими науками и с учетом факторов трансформации общественно-экономических формаций в условиях инновационного развития и смены технологических укладов.

Основываясь на изучении различных научных источников, можно говорить о том, что изначально в качестве основного объекта научного исследования выступала, прежде всего, такая важная категория как «предприниматель». Одним из первых, свою собственную трактовку данного понятия ещё в 1755 году представил французский экономист Ричард Кантильон, который отмечал, что предпринимателями являются те, кто может правильно оценить существующие диспропорции в развитии любого рынка и использовать возможные шансы для обеспечения рыночного равновесия с учетом необходимости получения личной выгоды в виде чистой прибыли. Вместе с тем, Кантильон считал, что сами предприниматели не формируют спрос на новую продукцию, а лишь удовлетворяют необходимые потребности со стороны клиентов в соответствующем месте и времени. Кантильон рассматривал в качестве предпринимателей, прежде всего, купцов и ремесленников, в своих научных трудах указывал об индивидуальном характере предпринимательской деятельности. Также впервые в экономической литературе именно Кантильон оценил возможность использования не только собственных финансовых ресурсов предпринимателя, но и заёмных средств, в том числе ростовщического капитала.

Однако, с последующим развитием классической и неоклассической экономической теории значение предпринимателя было серьезно понижено, так как апологеты современной экономической теории, в большей степени, решающую роль в развитии любой экономической системы приписывали

рыночным механизмам (так называемый эффект «невидимой руки» как это было сформировано у Адама Смита). Фактически у Адама Смита предприниматель отождествлялся с владельцем предприятия, который обладает определенными ресурсами для ведения коммерческой деятельности в текущих условиях рынка. Похожие взгляды разделял и Давид Риккардо, который, в большей степени, говорил о предпринимателе как «инновационным капиталисте», который готов к осуществлению изменений в сложившейся производственно-хозяйственной структуре.

Вновь активные научные изыскания относительно сущности и роли предпринимателя как субъекта принятия управленческих решений на рынке принадлежат Жан-Батисту Сэю. Именно он, по мнению большинства ученых, является основоположником теории предпринимательства как отдельного направления в рамках экономической науки. Жан-Батист Сэй смог четко определить не только образ самого предпринимателя, как это уже было в предыдущих исследованиях, но и сформулировать основные методические подходы к ведению предпринимательской деятельности.

Сущность предпринимательской деятельности, в соответствии с позицией Жан-Батист Сэя, связана с рациональным и эффективным поведением предпринимателя, который перемещает необходимые экономические ресурсы с тех территорий (регионов), где наблюдается низкая степень доходности ведения бизнеса в регионы с более высокой степенью доходности. При этом предприниматель потенциально рассчитывает на более высокий объем выпуска продукции, так и предполагает увеличение рисков, связанных с повышением уровня доходности ведения бизнеса. В концепции данного учёного, предприниматель является центральной фигурой в экономической системе, а его ключевой функцией на рынке следует признать комбинирование факторов производства с целью обеспечения непрерывности производственно-хозяйственной деятельности и получения необходимого финансового результата. Жан-Батист Сэй также четко разграничивал источники происхождения дохода и подчеркивал разницу между

капиталистом, который получает необходимый доход от операций с капиталом в контексте предоставления его в виде заемных средств и получения процента, и предпринимателем, который получал доход исключительно благодаря ведению производственно-хозяйственной деятельности.

В последующем данное положение было подвергнуто сомнению со стороны другого известного ученого – Карла Маркса, который, наоборот, не отмечал принципиальной разницы, с точки зрения получения дохода, между капиталистом и предпринимателем. По его мнению, предпринимательская деятельность представляет собой исключительно рутинный, автоматический процесс в случае наличия необходимого ресурсного обеспечения, т.е. факторов производства. Таким образом, он, как и предыдущие исследователи, практически не уделяли внимания вопросам качества ведения предпринимательской деятельности в зависимости от уровня предпринимательской способности.

Альфред Маршалл, как один из основателей неоклассической экономики, в своем ключевом труде «Принципы экономической науки» указывал на важную роль предпринимательской деятельности в общественном устройстве. В соответствии с его видением, предприниматель оказывает две ключевые услуги для общества : он организует производственный процесс и является так называемым «естественным лидером», который способен выявить определённые инициативы со стороны своих подчиненных и мотивировать их к их реализации во благо общего дела. Ученый-экономист также указал на тот факт, что те предприниматели, которые выбирают новые технологии или новые пути организации бизнеса, способствуют развитию социального благополучия в большей степени, нежели чем в реальности получают доходы от введения подобного рода предпринимательской деятельности.

Таким образом, на основании вышесказанного, можно говорить о том, что именно Альфред Маршалл был первым из учёных-экономистов, которые

рассматривали не только различные по своей сущности практические аспекты, связанные с исключительно организационно-экономическим характером предпринимательской деятельности, но и с точки зрения уровня предпринимательской активности, прежде всего в контексте соотнесения к внедрению и распространению инноваций, и предпринимательской способности.

В 1904 году американский экономист Т. Веблен обобщил имеющиеся до этого теоретические подходы к понятию предпринимательства в своей книге «Теория предпринимательства», где подчеркивал важность достижения соразмерности затрат на ведение предпринимательской деятельности с уровнем получаемого дохода, а также указывал на лидирующую роль предпринимателя в развитии общества [23]. Как правильно, по мнению автора, отмечал Т. Веблен, каждому субъекту предпринимательской деятельности необходимо иметь чёткие качества, как личностного, так и общественного характера, которые будут способствовать его развитию как предпринимателя [38].

Важным научным трудом для всей теории предпринимательства, в том числе с точки зрения характеристики предпринимательской способности, следует признать изданную в 1921 году в г. Бостон книгу-исследование Фрэнка Найта «Риск, неопределенность и прибыль», в рамках которой он подробно обосновывал наличие принципиального отличия между понятием риска и неопределенности с точки зрения эффективности ведения предпринимательской деятельности [51]. Рассматривая риски ведения предпринимательской деятельности, Ф. Найт выделял:

- допустимые риски, которые неизменно возникают в связи с изменениями, происходящими на рынке, и должны учитываться предпринимателем в соотношении с планируемым уровнем ожидаемого дохода,

- риски различного характера и природы, которые невозможно спрогнозировать и оценить заранее перед принятием тех или иных

управленческих решений. Данные категории рисков не представляется возможным полностью исключить или застраховаться от них с точки зрения соотношения с планируемым уровнем ожидаемого дохода [51].

Таким образом, согласно воззрениям Ф. Найта, осуществление предпринимательской деятельности предполагает наличие способности у предпринимателя не только к оценке и защите от вероятностных рисков наступления отрицательных последствий, но и способности решать проблемы в условиях возникновения незапланированных рисков, которые могут ставить под сомнение саму цель ведения предпринимательской деятельности - получение ожидаемого уровня дохода соотношенного с уровнем понесенных затрат от производственно-хозяйственной деятельности [14]. В рамках данной теории, предприниматель выбирает тот вид деятельности или тот рынок, где уровень риска, по его мнению, является оптимальным в соотношении с двумя вышеперечисленными категориями [21].

В соответствии с вышесказанным, для Ф. Найта полученная чистая прибыль от предпринимательской деятельности не представляет собой просто разницу между издержками производства и полученными финансовыми результатами, а является справедливым вознаграждением предпринимателю за возможные понесенные убытки и согласие на вероятность наступления негативных рисков событий. Также ученый-экономист выступал за необходимость обязательной количественной оценки вероятности возникновения риска при тех или иных условиях или параметрах экономической системы.

Ф. Найт также четко разграничил основные факторы, которые влияют на уровень риска развития негативных ситуаций для ведения предпринимательской деятельности, фактически связав его не с особенностями внешней среды, как делали это другие ученые-исследователи предыдущих периодов [96], а со спецификой самого предпринимателя как субъекта управления (рисунок 2.1).

Предложенные варианты факторов влияния, фактически, формируют ключевые характеристики предпринимательской способности, которые не потеряли своей актуальности в современных условиях хозяйствования и требуют отдельных научных исследований с точки зрения влияния на них современных инновационных технологий цифровой экономики.

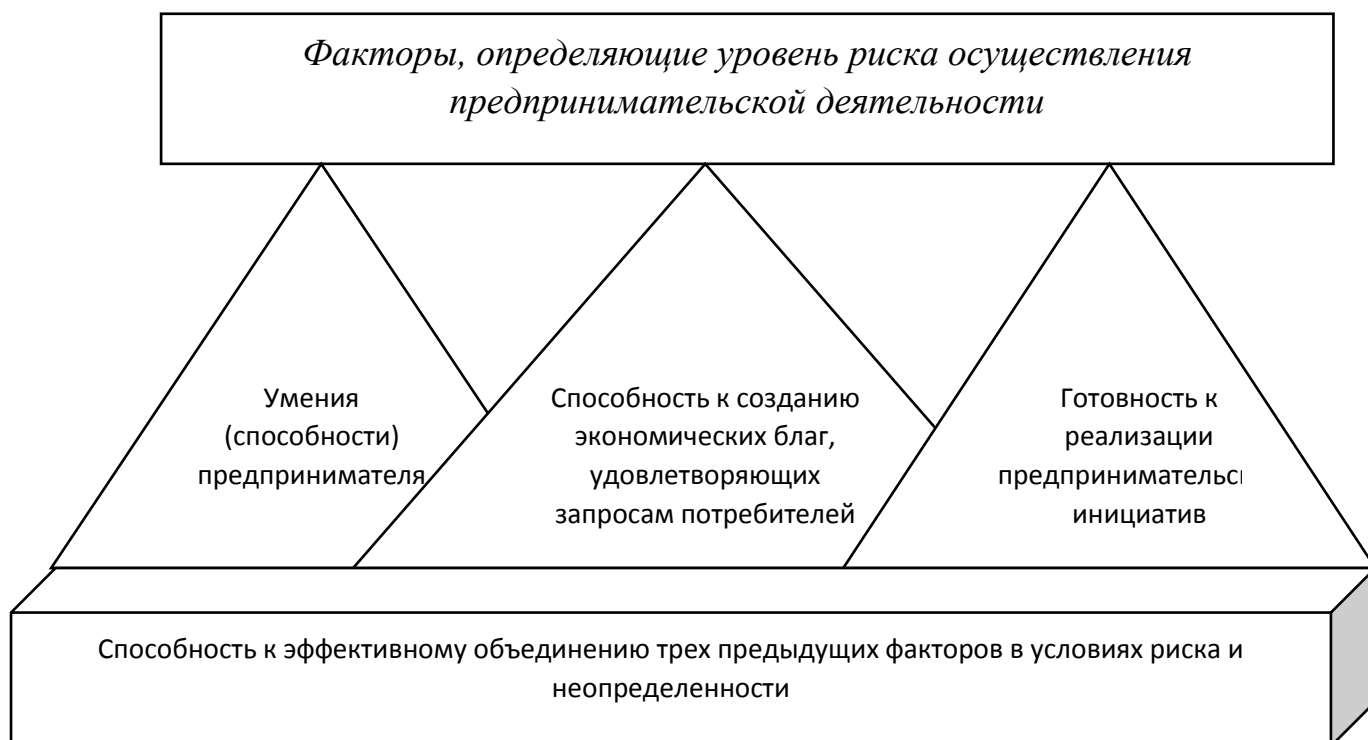


Рисунок 2.1. - Факторы, определяющие уровень риска осуществления предпринимательской деятельности в соответствии с воззрениями Ф. Найта (составлено автором на основании [30], [51]).

Кардинальный, по своей новаторской силе, научный подход к понятию сущности и природе предпринимательства, предложил еще один видный ученый-исследователь двадцатого века - Йозеф Алоиз Шумпетер, изложивший его в таких общеизвестных научных трудах как «Теория экономического развития» и «Капитализм, социализм, демократия» [28]. В отличие от Жан-Батиста Сэя он не считал, что предпринимательская деятельность — это исключительно механическая комбинация необходимых ресурсов для производства продукции или оказания услуг, признавая ее лишь

в случае открытия нового бизнеса, когда требует определенная предпринимательская способности для эффективной организации всех бизнес-процессов и начала производственно-хозяйственной деятельности [99].

В связи с этим Й. Шумпетер считал, что к числу предпринимателей следует относить тех лиц, которые способны к осуществлению динамичных изменений существующей организационно-экономической структуры бизнеса, которые, в свою очередь, постепенно влекут за собой трансформацию всей экономической системы. Сущность предпринимательской деятельности, в концепции Й. Шумпетера, не просто связана с функционированием и поддержанием существующего предприятия, а, в большей степени, направлена на реформирование всего производственно-хозяйственного комплекса с помощью новейших технологических новаций, которые должны будут способствовать обоснованному снижению себестоимости производимой продукции или оказываемых услуг при одновременном сохранении качества и других важных для потребителя характеристик и свойств, необходимых для их реализации на рынке. Как следствие предыдущих выводов, важной характеристикой, которая должна быть присуща предпринимателю и напрямую влияет на его предпринимательскую способность, необходимо признать склонность к инновационности. Вместе с тем, Й. Шумпетер придерживался мнения, что персональную ответственность за риск ведения предпринимательской деятельности на основе использования инноваций должен брать на себя непосредственный собственник предприятия, а не наемный менеджер, который вынужден принимать управленческие решения в условиях ограничений ресурсного обеспечения и выстроенной иерархии управления.

В трудах вышеупомянутого автора прослеживается чёткая зависимость предпринимателя от определённых черт или характеристик, которые присущи исключительно ему и напрямую влияют на выбранный стиль поведения на рынке. Й. Шумпетер также подчёркивает, что важным элементом,

определяющим поведение предпринимателей, следует признать мотивацию как постоянно изменяющийся набор ряда факторов, которые побуждают данную категорию экономически активного населения к осуществлению коммерческой деятельности. При этом ученый расширяет и частично опровергает классические представления об исключительно материальном характере такого рода стремлений, подчеркивая, что в качестве возможного стимула предпринимательской активности может служить удовлетворение духовных потребностей. К числу таковых он относил:

- возможность развития независимого семейного бизнеса, который обеспечит достойное существование его потомков в будущем,

- стимул для участия в конкурентной борьбе и получения статуса лидера по итогам осуществляемой деятельности («радость победы над конкурентами», удовлетворение лидерских амбиций, которое, с психологической точки зрения, может быть обусловлено наличием целого ряда комплексов и т.д.),

- ощущение удовлетворенности от возможности креативного использования своей собственной энергии и умственных способностей, которые преобразуются в новые виды продукции, инновационные технологии и способствуют успешной деятельности предприятия (в определенной степени «радость творчества»).

Представленная выше информация, фактически свидетельствует о начале более детального исследования актуальных вопросов, связанных с характером и особенностями именно предпринимательской способности как ключевого элемента, который создает благоприятные условия для успешного развития предпринимательской деятельности и повышает уровень предпринимательской активности в любой экономической системе.

В продолжении идей Йозефа Шумпетера выступали и другие исследователи более позднего времени. В данном контексте автор считает необходимым отметить представителя Австрийской научной школы Израэля Кирцнера, который в своих научных трудах подробно рассматривал вопросы,



связанные с тем, каким образом развивать способности предпринимателя, с тем чтобы снизить уровень возможного наступления рискованных ситуаций на основе экономико-математического прогнозирования развития рынка. Таким образом, данный автор практически обосновывал роль предпринимательских способностей в контексте обеспечения устойчивого развития предпринимательства в любой отрасли национальной экономики.

Как видно из представленного обзора научных подходов различных зарубежных авторов по вопросам обеспечения эффективности деятельности предпринимателя, большинство из них затрагивают аспекты, связанные с предпринимательской способностью лишь опосредованно и упоминают ее в контексте основного объекта исследования – предпринимателя или предпринимательской деятельности.

Одним из первых ученых, к сфере научного интереса которого относилась непосредственно категория предпринимательской способности, следует признать американского экономиста Питера Фердинанда Друкера, который напрямую связывает предпринимательскую способность с основными источниками появления инноваций в экономической системе (неожиданные научные открытия и изобретения; изменения в демографической структуре населения; изменения в потребительском поведении; несоответствие между представлениями предпринимателя о текущей ситуации и реальным положением дел на рынке; цели и задачи конкретного управленческого процесса; структурные изменения в различных отраслях экономики и их влияние на уровень занятости, безработицы и равновесия на рынке труда; новые знания и возможности их получения) [101]. Перечисленные выше источники инновационного роста одновременно выступают и в роли факторов, которые оказывают влияние на процесс формирования и развития предпринимательской способности.

В соответствии с П.Ф. Друкером, предпринимательская способность представляет собой стиль поведения, проявляющийся в готовности и возможности принятия управленческих решений в рамках вновь возникающих

проблемных ситуаций при одновременном осознании факта потенциального значительного уровня возникновения рисков ситуации, опасной для ведения коммерческой деятельности [117]. С другой стороны, данный автор признавал и другое свойство предпринимательской способности – умение использовать шансы и подходящие случаи, возникающие в результате трансформации рыночной конъюнктуры и формирующие новые возможности для перспективного роста при условии учета всех факторов внешнего влияния и способности к адаптации и изменению не только производственного процесса, но и самой системы менеджмента организации или предприятия [115]. Необходимо упомянуть и том, что П.Ф. Друкер также расширил понятие предпринимательской деятельности на различные сферы экономической активности, не ограничиваясь, как это было принято до этого в науке, исключительно промышленностью.

В отечественной научной литературе сама дефиниция «предпринимательство» и связанные с ним категории всегда вызывали противоречивые отклики как со стороны консервативных сторонников неограниченной монархии, которые видели в нем возможный вред для царского режима, так и со стороны приверженцев марксистской теории развития общественных формаций, которые рассматривали предпринимателя как капиталиста, формирующего прибавочную стоимость за счет использования дешевых трудовых ресурсов из среды крестьянства и нарождающегося пролетариата. Однако, в период дореволюционного развития нашей страны необходимо отметить целый ряд государственных деятелей и ученых, которые активно занимались продвижением и популяризацией идей частного предпринимательства в различных сферах экономической деятельности. В числе них: С.Ю. Витте, П.А. Столыпин, П.Б. Струве, С.Н. Булгаков, М.И. Туган-Барановский и т.д., которые считали необходимым стимулировать и поощрять предпринимательскую активность населения посредством проведения соответствующей государственной

политики, прежде всего в аграрной сфере и промышленном производстве, а также в контексте развития железнодорожной транспортной системы [18].

В советский период предпринимательство как вид экономической деятельности находилось под фактическим запретом в связи с противоречиями между целями экономической системы, ориентированной на обеспечение всеобщего равенства в распределении экономических благ между различными группами населения страны и целями предпринимательской деятельности, направленными на индивидуальное обогащение и расширение частной собственности. Исключением из общего правила можно признать лишь период проведения «Новой экономической политики» (НЭП), когда молодое советское государство, в целях противостояния внешнеполитическим угрозам и внутренней нестабильности, было вынуждено ввести ряд послаблений экономического характера, которые способствовали развитию ограниченного круга предпринимательских инициатив частного характера на уровне отдельных домашних хозяйств и малого, прежде всего семейного, бизнеса. В связи с этим научные исследования в сфере предпринимательства были ограничены лишь критическим переосмыслением дореволюционного российского и современного зарубежного опыта и не учитывали текущие тенденции мирового экономического развития. Все вышесказанное оказывало негативное влияние и на формирование предпринимательской способности советских граждан, что, в последующем, отразится на ходе течения реформирования постсоветской экономики и приведет к значительным диспропорциям в уровне благосостояния населения России.

В российской практике исследования предпринимательской способности как важного элемента успешной коммерческой деятельности в современных условиях ведения бизнеса начались лишь с переходом к новым, рыночным принципам организации экономической деятельности. Вместе с тем необходимо отметить целый ряд авторов, которые внесли значительный вклад в развитие представлений о предпринимательстве и, непосредственно, исследуемой категории, в том числе: А.Н. Асаул, Л. В. Власенко, М.П.

Переверзев, В.П. Попков, В.Э. Кроливецкий, А.Б. Крутик, Н.В. Леонова, Г.А. Маховикова, Е.В. Ялунер, С.Я. Ягудин.

В контексте исследуемой тематики большинство российских авторов рассматривало следующие важные методические аспекты, которые тесно связаны с формированием и развитием предпринимательской способности:

1. Теоретические аспекты развития предпринимательской активности как в контексте общей системы предпринимательства, так и с точки зрения особенностей современных экономических систем различного уровня и структуры ([70]),

2. Особенности предпринимательской активности и ее влияние на уровень предпринимательской способности в условиях отдельных регионов, территорий и стран с учетом их социально-экономической специфики, географического расположения, демографических проблем и т.д.,

3. Гендерные различия и их влияние на предпринимательскую активность, в том числе аспекты, связанные с деятельностью женщин-предпринимателей и особенностями гендерного неравенства в вопросах организации бизнес-процессов ([56],[57],[69]),

4. Как отдельное направление в рамках формирования предпринимательской способности многие авторы акцентируют внимание на молодежном предпринимательстве ([24],[29],[66],[73]), необходимости стимулирования предпринимательской активности данной категории населения и формирования системы повышения уровня предпринимательской способности молодых людей.

5. Вопросы государственного регулирования и стимулирования предпринимательской активности и способности со стороны федеральных и региональных органов власти.

6. Развитие предпринимательской активности в условиях кризисных явлений и адаптация предпринимательской способности к современным угрозам и вызовам

7. Влияние инновационных технологий на развитие предпринимательской активности и формирование предпринимательской способности в условиях трансформации экономических систем.

Вместе с тем, по мнению автора, прежде чем рассматривать категорию предпринимательской способности более подробно, необходимо провести сравнительный анализ данной категории и других ключевых понятий теории предпринимательства, а именно «предпринимательская деятельность» и «предпринимательская активность» применительно к условиям сферы услуг (таблица 2.1.). Резюмируя представленные выше научные подходы к предпринимательской деятельности в контексте определения природы и сущности предпринимательской способности и ее различий с категорией «предпринимательская активность» можно обозначить ключевые характеристики данной категории, которые не теряют своей актуальности в настоящее время и соответствуют современным тенденциям системы предпринимательства (рисунок 2.2.).



Рисунок 2.2- Ключевые характеристики и свойства предпринимательской способности в современных условиях (авторские разработки)

Сравнительная характеристика дефиниций «предпринимательская способность», «предпринимательская активность», «предпринимательская деятельность» (авторские разработки)

Основные категории сравнения	Предпринимательская способность	Предпринимательская деятельность	Предпринимательская активность
Сущность категории	Способность к максимизации эффективности использования ресурсного потенциала предпринимательской деятельности в условиях существующих ограничений	Осуществление экономических процессов на основе использования факторов производства исходя из рыночных условий	Возможность активизации бизнес-процессов за счет адаптации к изменяющимся социально-экономическими условиями и внедрения инновационных, в том числе управленческих, технологий
Источник возникновения	Формируется на основе определенного уровня мотивации индивида, доступа к ресурсному обеспечению, в том числе к образовательным ресурсам и информации, наличия теоретических представлений и практического опыта	Формирование и развитие происходит исходя из особенностей рыночной конъюнктуры, жизненного цикла, общих социально-экономических условий во внутренней и внешней среде	Определяется возможностью использования имеющейся ресурсной базы для повышения эффективности ведения предпринимательской деятельности в тактической и стратегической перспективе
Субъект управления	Физическое лицо, ориентированное на получение специализированных компетенций для осуществления предпринимательской деятельности как посредством самообразования и получения практического опыта, так и за	Индивидуальный предприниматель\ Предпринимательская структура, функционирующие на определенном рынке	Индивидуальный предприниматель\ Предпринимательская структура, функционирующие на определенном рынке

	счет возможности получения образовательных, консалтинговых и других услуг		
Объект управления	Набор компетенций, навыков и способностей отдельного индивида или группы, формирование и развитие которых происходит под воздействием факторов внешней среды и собственных мотивационных установок	Совокупность факторов производств, которые можно использовать в процессе формирования и развития бизнес-идей и отдельных проектов	Совокупность факторов производств, которые можно использовать в процессе формирования и развития бизнес-идей и отдельных проектов с учетом необходимости внедрения инновационных технологий и модернизации управленческих подходов
Наличие ограничений	По преимуществу, как субъективные ограничения социально-психологического характера, так и объективные экономические ограничения для развития индивидуальных и коллективных профессиональных управленческих компетенций	Ограничения социально-экономического характера как на микроуровне, так и на уровне практической реализации государственной политики на федеральном и региональном уровне	Ограничения как социально-экономического характера, так и технологического характера, связанные с возможностью повышения производительности труда при одновременной экономии общей величины издержек
Соотношение с социально-экономическим риском	Низкий уровень риска. Развитие предпринимательских способностей изначально не приводит к возникновению рискованных ситуаций экономического характера	Средний уровень риска. Обусловлен возможностью использования стандартного подхода при принятии управленческих решений на базе результатов социально-экономического моделирования и планирования	Высокий уровень риска. Связан с повышенным уровнем неопределенности и вероятности возникновения экономической нестабильности и рискованных ситуаций

<p>Взаимосвязь между представленными категориями</p>	<p>Фундаментальная основа для обеспечения эффективной предпринимательской деятельности и создания условий для роста предпринимательской активности</p>	<p>Перекрестное взаимное влияние – чем выше уровень и масштаб предпринимательской деятельности, тем больше необходимости инвестирования средств в развитие профессиональных компетенций и предпринимательской способности</p>	<p>Высокий уровень зависимости от уровня сформированности предпринимательских способностей при одновременном учете особенностей ведения предпринимательской деятельности в условиях конкретного рынка во временной ретроспективе</p>
<p>Отношение к инновационному процессу и инновациям</p>	<p>Возможность использования инновационных, в том числе образовательных, технологий для роста уровня предпринимательских способностей у максимального количества потенциальных участников</p>	<p>Целесообразность анализа отечественного и зарубежного рынка инновационных технологий с последующим внедрением наиболее актуальных в условиях конкретного производства исходя из экономической эффективности подобного рода инвестиций</p>	<p>Необходимость внедрения инноваций в производственно-хозяйственный процесс как существенное условие обеспечения экономического роста предпринимательской структуры</p>
<p>Специфика развития в условиях сферы услуг</p>	<p>Зависит от самого индивида и условий внешней среды, требует специфических подходов и набора профессиональных компетенций для ведения бизнеса в связи с особенностью сектора</p>	<p>Определяется спецификой рынка услуг, нормативно-правовым регулированием и социально-экономическим положением, наличие высокоструктурированных связей с самой спецификой услуги как экономического блага</p>	<p>Зависит от уровня состояния конъюнктуры рынка услуг, имеет слабо структурированные связи с самой спецификой услуги как экономического блага</p>



Наряду с классическими навыками и умениями, которыми необходимо обладать предпринимателю (например, способность использовать и анализировать возможности для роста бизнеса или способность принимать решения в условиях временных и ресурсных ограничений), следует отметить и ряд принципиально новых аспектов, неисполнение которых может значительно снизить возможные результаты практической деятельности:

-способность к адаптации в условиях изменений внешней среды как ключевое свойство предпринимательской способности необходимое для ведения бизнеса в условиях нестабильности рыночной конъюнктуры, ускорения научно-технического прогресса и роста как уровня возможностей, так и уровня рисков для предпринимателя. В настоящее время является недостаточным учет исключительно потенциальных рисков и возможностей при формировании бизнес-плана или технико-экономического обоснования при открытии собственного дела, требуется постоянный мониторинг ситуации и адаптация организационно-экономического механизма реализации предпринимательских инициатив в режиме реального времени. Особенно ярко данная ситуация проявилась в условиях кризиса, вызванного пандемией новой коронавирусной инфекции [137], когда предприниматели были вынуждены принимать управленческие решения в кратчайшие периоды времени,

-способность внедрять и использовать инновационные технологии. В данном случае речь идет скорее не о принципиально новом свойстве, а о повышении его значимости и важности для осуществления эффективной предпринимательской деятельности,

- способность к обработке значительных массивов информации. Одно из ключевых свойств предпринимательской способности, которое обеспечивает конкурентоспособность предпринимателя в инновационной экономике с учетом новых форм, и видов организации бизнеса (например, в контексте требований экономики впечатлений).

## **2.2. Источники формирования и развития предпринимательской способности.**

Предпринимательская способность как любой комплекс навыков и умений, присущий человеческому индивиду, может быть рассмотрен с точки зрения такого важного методологического аспекта как источник его возникновения. Как полагает большинство отечественных ([16], [25], [26], [37]) и зарубежных ([104],[112]) авторов, предпринимательская способность носит приобретённый характер, т.е. предпринимательскую способность следует признать тем свойством, которое индивид получает в результате осуществления определённой деятельности и в результате влияния ряда факторов внешней и внутренней среды.

В контексте вышесказанного, если рассматривать данную категорию с точки зрения системного подхода, говоря о приобретённом характере предпринимательской способности, по мнению автора, можно выделить несколько основных источников с помощью которых возможно формирование качественных навыков и умений, а также универсальных компетенций для организации и ведения предпринимательской деятельности. Рассмотрим характеристики каждого из возможных альтернативных источников формирования предпринимательской способности более подробно с точки зрения современных условий хозяйствования.

### *1. Формирование и развитие предпринимательской способности в условиях семейного бизнеса*

Семейный бизнес можно считать естественной средой, имеющей значительный исторический опыт и остающейся актуальной и в настоящее время, для приобретения необходимых навыков и умений для ведения предпринимательской деятельности. Согласно современным статистическим данным, в Италии доля семейных компаний в бизнесе составляет 90%, в Германии — 85%, в Испании — 70%, в Швеции — 60%. При этом многие известные компании, которые сегодня по праву приобрели статус

интернациональных начинали свою деятельность в рамках семейного бизнеса.

Среди них следует отдельно отметить таких флагманов отраслей как:

- Ford, Toyota, BMW, Citroen, Hyundai (автомобилестроение),
- Estee Lauder, L'Oreal (косметическая отрасль),
- Nike, Adidas, Puma (выпуск спортивных товаров),
- Woolworth, WalMart, Auchan (международные торговые сети) и

т.д. [141].

В России большинство семейных бизнесов (73%) работают менее 20 лет и управляются членами семей в первом-втором поколении. Семейный бизнес в России, как и за рубежом, относится к категории малого и среднего предпринимательства (52% семейных бизнесов имеют оборот до 500 млн рублей) и, в большинстве своем, сконцентрирован в сегментах производства товаров потребительского сектора (31%), строительства, горнодобывающей отрасли и энергетики (26%), производственного сектора (23%) и розничной торговли (20%) [142].

## *2. Формирование и развитие предпринимательской способности в рамках освоения основных и дополнительных образовательных программ*

Вторым возможным источником получения знаний, навыков и умений, необходимых для ведения предпринимательской деятельности является получение соответствующего образования на различных уровнях и формах подготовки (таблица 2.2).

Таблица 2.2

### Формирование предпринимательской способности на различных уровнях образовательной системы (авторские разработки)

Наименование уровня образовательной системы	Формы, методы и инструменты освоения предпринимательской способности
Общее образование	- факультативные занятия по организации предпринимательской деятельности у старшеклассников, - профориентационная деятельность,

	<p>-проведение деловых игр, федеральных и региональных конкурсов и других мероприятий по ведению коммерческой деятельности в современных условиях,</p> <p>-организация встреч с предпринимателями, посещение ведущих предприятий отрасли, в том числе в сфере малого и среднего бизнеса и т.д.</p>
Среднее профессиональное образование\ высшее образование	<p>-подготовка профессиональных кадров для ведения предпринимательской деятельности в рамках соответствующих направлений подготовки на уровне СПО\ВО,</p> <p>-формирование необходимого уровня знаний, навыков и умений в рамках универсальных компетенций, связанных с развитием предпринимательской способности у непрофильных направлений подготовки на уровне СПО\ВО,</p> <p>-проведение мастер-классов, открытых лекций, научно-практических сессий и т.д. с представителями предпринимательского сектора с целью побудить обучающихся к открытию собственного дела,</p> <p>-организация прохождения производственных, в том числе преддипломных, практик в предпринимательских структурах,</p> <p>-участие в проектной деятельности и работе проектных офисов на базе учебного заведения, в том числе разработка и реализация собственных бизнес-идей,</p> <p>-оформление и защита выпускной квалификационной работы в качестве собственного стартапа и т.д.</p>
Повышение квалификации	<p>развитие предпринимательской способности, освоение дополнительных, в том числе цифровых, компетенций для ведения бизнеса, поиск альтернативных вариантов бизнес-поведения и снижения уровня риска возникновения кризисов различного формата</p>
Переподготовка	<p>формирование предпринимательской способности у лиц, заинтересованных в освоении новых профессиональных навыков и готовых к организации собственного малого</p>

	бизнеса в условиях конкретной территории как альтернативы нахождения в статусе безработного, неудовлетворенности текущим местом работы и т.д.
--	---

Важно отметить, что наряду со специализированной подготовкой на уровне СПО и ВО (например, наличие ФГОС ВО 3++ по таким направлениям подготовки СПО как «Операционная деятельность в логистике», «Коммерция (по отраслям)» и др. [125]; бакалавриата и магистратуры как «Менеджмент», «Экономика», «Бизнес-Информатика», «Торговое дело» и др. [126]), направленной на повышение уровня предпринимательской способности у соответствующего контингента студентов, ориентированных на ведение предпринимательской деятельности, в стандартах нового поколения предусмотрены универсальные компетенции, связанные с получением знаний и навыков в области предпринимательства. Среди них необходимо отметить:

-на уровне бакалавриата (способность принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности (УК-9), способность осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде (УК-3), способность определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений (УК-2)),

-на уровне магистратуры (способность управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла (УК-2), способность организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели (УК-1)) [126].

Как видно из формулировок представленных компетенций, они как раз и направлены на формирование и развитие основ предпринимательской способности у студентов различного профиля, повышение интереса к организации собственного бизнеса в изучаемой профессиональной сфере при одновременно высоких конкурентных преимуществах, обусловленных специализированными знаниями и умениями [65].

Также, в качестве подтверждения теоретических аспектов, представленных в таблице 2.2, можно привести следующие факты и события на примере одного из ведущих регионов России – Ленинградской области:

- проведение в 2019 г. первого в Ленинградской области регионального форума «Территория Возможностей», посвящённого популяризации предпринимательства, развитию молодёжных инициатив в среде школьников, проходящих обучение на территории Ленинградской области [132]. Для школьников была организована профориентационная площадка, где представители Всеволожского Кванториума организовали «технологический класс», ставший «квестом» в мир профессий будущего [140],

- в 2020 г. Фондом поддержки предпринимательства Ленинградской области был объявлен конкурс для школьников и студентов в возрасте от 14 до 17 лет на лучшую бизнес-идею и оригинальный предпринимательский проект. Сам конкурс проходил в несколько этапов и предполагал распределение по трем основным номинациям: «Бизнес-идея в сфере IT-технологий», «Бизнес-идея в сфере социального предпринимательства», «Бизнес-идея в сфере производства (народно-художественное творчество, производство товаров и т.д.)» [129],

- совместный многоплановый и долгосрочный (с 2013 года) проект МОБУ «Волховской средней общеобразовательной школы №1» и АО «Апатит» по созданию ориентированных на практическую деятельность специализированных классов («ФосАгро-классы») и реализацию совместных предпринимательских проектов, участия в различных конкурсах и молодёжных предпринимательских инициативах (Международный конкурс научных работ им. Курбатова, Международная академическая сессия юных ученых в Горном университете и т.д.) [130],

- проведение ежегодных курсов повышения квалификации для предпринимателей Ленинградской области на базе Корпорации «Синергия» совместно с центром «Мой бизнес» по таким актуальным программам как:

«Программирование и создание IT-продуктов», «Разработка мобильных приложений PRO», «Интернет вещей PRO» [143].

Это лишь несколько кратких примеров, которые свидетельствуют о важности образования и образовательных технологий для повышения уровня предпринимательской способности.

Важно также подчеркнуть, что инициатива развития предпринимательской способности у обучающихся различного уровня и направлений подготовки может принадлежать различным субъектам управления, в том числе:

-самим образовательным учреждениям, которые заинтересованы в формировании профильных компетенций и возможности успешного поступления в ВУЗы и СПО (уровень общего образования) либо успешного трудоустройства по выбранной профессии, в том числе открытие своего собственного дела. При этом благодаря освоению дополнительных непрофильных компетенций в области организации предпринимательской деятельности, повышаются возможности самого выпускника, например инженера или агротехника, не просто найти свое место на рынке труда, но и достигнуть значительных успехов с точки зрения открытия своего собственного бизнеса [80].

-предпринимательским сектором, представители которого, в свою очередь, заинтересованы в подготовке кадров для отраслей народного хозяйства и воспроизводстве трудовых ресурсов в определенном регионе или территории. Особую актуальность в данном случае приобретают вопросы, связанные с организацией взаимодействия образовательных учреждений, предпринимательского сектора и выпускников.

В качестве успешного примера такого рода взаимосвязи можно упомянуть деятельность Управления по работе с выпускниками и корпоративными партнерами Санкт-Петербургского государственного экономического университета, которое занимается координацией взаимодействия с бывшими выпускниками ВУЗА и формирует эффективные

партнерские и спонсорские программы, направленные на устойчивое развитие образовательной организации. Ассоциация выпускников СПбГЭУ учреждена в 2017 году, объединив клубы и ассоциации выпускников трех ведущих экономических вузов Санкт-Петербурга: Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов (Финэк), Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета (Инжэкон) и Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики (ГУСЭ). Взаимодействие не ограничивается исключительно «односторонним» движением от выпускников к ВУЗу, но и предполагает поддержку СПбГЭУ мероприятий и инициатив выпускников, в том числе с участием студентов-волонтеров, осуществляет вовлечение интеллектуального потенциала Университета в реализацию бизнес-проектов выпускников и т.д. Также, в рамках подобного рода взаимодействия, создан и успешно функционирует Специализированный фонд управления целевым капиталом «Фонд поддержки и развития Санкт-Петербургского государственного экономического университета» (Эндаумент-Фонд), средства которого направлены на проекты долгосрочной модернизации Университета исходя из новых требований инновационной экономики и изменений тенденций на рынке труда [136].

-государством, которое заинтересовано в развитии предпринимательской инициативы у населения, прежде всего, молодежи с целью повышения уровня благосостояния и улучшения качества жизни в российских регионах за счет создания новых малых и средних предприятий, расширения числа рабочих мест и снижения общего уровня безработицы [17].

Для обеспечения подобного рода задач в РФ реализуется целый ряд нормативно-правовых актов общего порядка и специализированных государственных программ поддержки развития предпринимательства на федеральном и региональном уровне, в том числе:

-Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ [2],



где регламентированы и описаны ключевые принципы и подходы к организации предпринимательской деятельности в РФ, а также принятые меры государственной поддержки и развития отдельных субъектов малого и среднего предпринимательства (осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, в том числе в контексте развития экспорта услуг, функционирующих в условиях социального предпринимательства, в области ремесленной деятельности, инноваций и промышленного производства и т.д.),

- Государственная программа Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика"[8], в рамках которой предусмотрена реализация таких важных и стратегически ориентированных подпрограмм как "Развитие малого и среднего предпринимательства" (плановый объем финансирования на финальный 2024 год - 66174031 тыс. рублей) [10] и "Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства"[9],

-Ход реализации упомянутых выше подпрограмм предполагает исполнение таких структурных частей как Федеральный проект "Создание условий для легкого старта и комфортного ведения бизнеса"[11], Федеральный проект "Создание Цифровой платформы с механизмом адресного подбора и возможностью дистанционного получения мер поддержки и специальных сервисов субъектами малого и среднего предпринимательства и самозанятыми гражданами" [12] и ряд других, которые тесно связаны с развитием именно предпринимательской способности как катализатора коммерческой деятельности. Важно отметить не только значительный объем финансирования данных проектов, но и наличие таких количественных показателей оценки их эффективности как количество начинающих предпринимателей, получивших финансовую поддержку (с 7,0 тыс. единиц в 2021 году до 32,8 тыс. единиц к 2024 году) и количество вновь созданных субъектов МСП (861,3 тыс. единиц в 2021 году до 1 067,5 тыс. единиц к 2024 году) [8],

-Федеральная программа «Ты – предприниматель», направленная на развитие бизнес-инициатив на региональном уровне и позволяющая

превратить идеи молодежи в собственный успешный бизнес. За время реализации программы в Российской Федерации её участники – молодые люди от 15 до 30 лет - открыли порядка 16 000 новых предприятий в 53 регионах страны [131],

-Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области до 2030 года, где в качестве приоритета обозначены «формирование условий развития малого и среднего предпринимательства, повышение предпринимательской активности и обеспечение реструктуризации экономики Ленинградской области» и предполагается исполнение таких плановых показателей эффективности проекта как : количество физических лиц - участников регионального проекта "Популяризация предпринимательства", занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, по итогам участия в региональном проекте ( к 2024 г. – 8102 чел.), количество самозанятых граждан, зафиксировавших свой статус, с учетом введения налогового режима для самозанятых ( к 2030 г. – 35 тыс. чел.) [13] и т.д.

*3. Формирование и развитие предпринимательской способности в рамках трудовой деятельности и внутрикорпоративного предпринимательства.*

Еще одним потенциальным источником формирования и развития предпринимательской способности следует признать непосредственную трудовую деятельность, в рамках которой конкретный индивид получает определенные навыки ведения предпринимательской деятельности и развивает свой уровень предпринимательской способности.

В качестве факторов, которые будут способствовать успешной реализации данного процесса можно обозначить:

➤ стремление индивида к получению новых профессиональных знаний на всем протяжении карьерного роста, его заинтересованность в освоении профессионального мастерства, способность к самоорганизации при получении и развитии новых профессиональных компетенций и навыков,

эффективное участие в системе повышения квалификации на базе собственной организации (внутрикорпоративное обучение) или образовательных учреждений, выполнение необходимых плановых заданий в соответствии с должностными инструкциями и т.д.

Данный фактор, по мнению автора, является ключевым с точки зрения развития предпринимательской активности и повышения уровня способностей для ведения коммерческой деятельности,

➤ сбалансированная политика по мотивации и материальному и нематериальному стимулированию персонала, направленной не только на выполнение необходимых плановых показателей финансово-хозяйственной деятельности отдельных подразделений и индивидуальных KPI работников, но и на формирование инициатив по развитию предприятия или организации со стороны обычных сотрудников, что положительным образом влияет и на рост предпринимательской способности в контексте возможности принятия грамотных управленческих решений и их апробации в реальных условиях рыночной среды.

В качестве примера успешного использования данного фактора влияния на развитие предпринимательских способностей сотрудников можно привести опыт российской государственной корпорации «Ростех». В 2018 году по их заказу Generation S разработал курс по внутреннему предпринимательству, в рамках которого в течение трех месяцев более 2,5 тысяч сотрудников изучали бизнес-моделирование, финансовое планирование, маркетинг, а также технологии презентации своего проекта. После очной экспертизы были выбраны 100 проектов, направленные на развитие компании с точки зрения видения обычных сотрудников из различных подразделений и служб предприятия [144].

➤ наличие института наставничества, с помощью которого возможна передача навыков, знаний и умений от более опытных сотрудников новым работникам и молодежи. При этом речь идет не только о самих профессиональных компетенциях, но и адаптации нового персонала к

условиям и организационной культуре организации. Дополнительный опыт создает возможности для развития предпринимательской способности и его перенесения в условиях ведения уже собственной коммерческой деятельности на рынке.

Например, в 2019 г. Ассоциацией «Российский национальный комитет Мирового нефтяного совета» был реализован проект конкурсного отбора студентов и молодых специалистов нефтегазовой отрасли для участия в программе наставничества. Участниками программы стали 45 молодых представителей профильных вузов и нефтегазовых компаний, которые были распределены на 8 групп, к каждой из которых прикреплен свой наставник, каждый из которых имеет опыт практической деятельности в таких компаниях как «Газпром нефть», «Зарубежнефть», «ВНИИнефть». Молодые участники данной программы наставничества представляют 15 компаний отрасли и 12 университетов [145].

➤ высокий уровень инновационной активности, принятый в организации не только с точки зрения производственного процесса и внедряемых технологических и продуктовых инноваций, но и с точки зрения управленческих нововведений, направленных, в том числе, на оптимизацию процесса управления трудовыми ресурсами и развитие интеллектуального капитала на современных методов и подходов ([44],[85],[99]),

➤ развитая организационная культура, способствующая личностному и профессиональному развитию каждого из работников организации, направленная на уменьшение количества внутренних конфликтов в трудовом коллективе за счет оптимального перераспределения функциональных обязанностей и внедрения современных технологий контроля и учета использования рабочего времени и повышения производительности труда за счет внедрения дистанционных технологий и использования их преимуществ с точки зрения снижения затрат на управление персоналом, а также на снижение уровня стресса и повышение стрессоустойчивости персонала к изменениям во внутренней среде

организации или внешним негативным факторам, что, как отмечает ряд авторов ([22],[34],[45]), приобрело дополнительную значимость в условиях пандемии коронавирусной инфекции и т.д.

#### *4. Формирование и развитие предпринимательской способности в рамках саморазвития.*

Наконец, последний альтернативный источник формирования предпринимательской способности у индивида следует признать путь саморазвития. Это наиболее сложный и достаточно затратный способ, который не всегда обеспечивает коммерческий успех. Эффективность данного способа может быть основана на комбинации следующих факторов:

➤ наличие первоначальных знаний и профессиональных компетенций, а также определенного опыта в области организации и особенностей ведения предпринимательской деятельности в условиях конкретной экономической системы (региональной экономики, отраслевой экономики или национальной экономики), полученных при использовании одного или, что еще более эффективно, сочетании нескольких упомянутых ранее источников формирования предпринимательской способности,

➤ использование современных способов и источников, в том числе инновационных технологий и систем, получения информации о возможностях ведения предпринимательской деятельности и повышения уровня компетенций за счет освоения конкретных навыков и умений. В качестве примера такого рода новых возможностей, которые доступны любому желающему повысить свой уровень предпринимательской способности следует назвать совместный проект Сбербанка и Google для предпринимателей различного уровня подготовки «Бизнес Класс», который представляет собой специализированную цифровую онлайн платформу, которая предоставляет пользователям следующие услуги [123]:

-значительное число онлайн -курсов различного профиля и уровня («как правильно начать бизнес», «личная эффективность предпринимателя», «большой курс для начинающих предпринимателей» и т.д.), ориентированных

на рост предпринимательской способности вне отраслевой или территориальной привязки, что очень важно в условиях начала карьеры индивидуального предпринимателя,

-возможность участия и последующего просмотра в оффлайн режиме вебинаров, посвященных вопросам развития предпринимательской способности,

-доступ к различным статьям и публикациям о персональном опыте развития предпринимательской способности, современных тенденциях предпринимательства и других полезных для начинающего предпринимателя аспектах (например, на платформе можно ознакомиться с такими публикациями как «Изменение бизнес-модели в 2020 г.», «Почему перевести бизнес в онлайн может любая компания», «Эмоции в бизнесе: как мотивировать сотрудников» и многое другое),

-возможность дискуссионного общения и обмена мнениями с основными спикерами платформы, к числу которых необходимо отнести Юлию Соловьеву (глава компании Google Russia, член Кадрового резерва Президента РФ), Анатолия Попова (заместитель Председателя Правления ПАО Сбербанк), Алексей Колесников (Сооснователь сервиса экспресс-доставки готовой еды «Кухня на районе») и другие предприниматели, добившиеся реальных результатов в различных сферах деятельности на основе использования и внедрения современных инновационных технологий и продуктов.

За время существования данной цифровой платформы 170 000 выпускников прошли программу «Бизнес Класс», 59% из них, по итогам проведенного мониторинга, повысили эффективность своих собственных бизнес-процессов, а 75% чувствуют себя увереннее в сфере предпринимательства [123].

➤ умение эффективного распределения ограниченных временных ресурсов и способность к самоорганизации, формированию индивидуальных планов развития, самоанализу уровня достигнутого и т.д.

Как можно заметить по результатам проведенного автором анализа, каждый из обозначенных источников имеет определенные преимущества и недостатки как связанные с организационно-экономическими особенностями их реализации (например, необходимость значительных затрат на получение дополнительного (второго профильного) образования по тематике предпринимательства или участие в мотивационных программах организации), так и с возможностями каждого конкретного индивида (уровень доступа к образовательным услугам, уровень информированности о своих возможностях с точки зрения повышения профессиональных компетенций и открытия своего собственного дела, наличие свободного времени и желания для ведения бизнеса и связанного с ним рисков негативного развития событий). При этом каждый конкретный индивид с учетом его социально-психологических особенностей и возможностей должен формировать свою собственную индивидуальную траекторию развития предпринимательских способностей [62].

Однако, каждый из источников формирования предпринимательской способности требует своего собственного инструментария поддержки как со стороны государства, так и со стороны коммерческого сектора. В связи с этим представляется целесообразным апробация отдельных организационно-управленческих механизмов для регулирования предпринимательской активности населения и совершенствования обеспечения роста предпринимательской способности.

Также, в данном контексте, остаются актуальными вопросы, связанные с определением уровня предпринимательской способности не как качественной характеристики ведения коммерческой деятельности, а с точки зрения возможного количественного измерения данной категории и моделирования сценариев поведения субъектов управления.

### **2.3. Оценка возможных уровней предпринимательской способности и их характеристика.**

Несмотря на значительные различия в описанных ранее источниках формирования и развития предпринимательской способности, результатом на который они ориентированы является достижения определенного уровня ведения предпринимательской деятельности, который позволил бы индивиду не только создать свой собственный бизнес, но и достигнуть успеха в том или ином деле. В связи с этим встает важный методологический вопрос определения уровня предпринимательской способности как одного из индикаторов в системе предпринимательства, на который необходимо ориентироваться как в практической деятельности, так и с точки зрения реализации образовательных программ, проведения научно-прикладных исследований и формировании системы государственной поддержки отдельных видов и типов предпринимательства (например, молодежного или лиц с ограниченными возможностями).

Таким образом, в качестве ключевых, возникают следующие вопросы и практические аспекты, которые связаны с исследуемым индикатором состояния предпринимательской деятельности:

- что следует понимать под категорией «уровень предпринимательской способности»?
- какими качественными показателями можно охарактеризовать уровень достигнутой предпринимательской способности у конкретного индивида или отдельной группы?
- каким образом происходит изменение уровня предпринимательской способности и какие инструменты управления данной категорией наиболее эффективны в современных условиях ведения бизнеса?
- посредством каких количественных показателей возможно измерить уровень предпринимательской способности?

Отвечая на совокупность заявленных вопросов, можно определить эффективность использования предпринимательской способности как



инструмента, с помощью которого возможно управление предпринимательской деятельностью.

Сложность решения данной научной проблематики обусловлена тем, что предпринимательская способность, как это было сказано ранее, определяется не только исключительно экономическими или управленческими факторами, но и носит, зачастую, сугубо психологический характер. Наоборот, можно наблюдать весьма распространённую ситуацию, когда в период кризиса в одних и тех же условиях (с точки зрения отраслевого сегмента, территории размещения организации, масштаба осуществляемой деятельности, уровня государственной поддержки и т.д.) различные предпринимательские структуры совершенно по-разному распоряжаются имеющимися ресурсами, оценивают риски и используют возможности не только для ведения антикризисной деятельности, но и для поиска новых форм и механизмов организации и совершенствования бизнес-процессов.

При этом предпринимательская способность каждого конкретного индивида характерна исключительно только для него и не может быть отождествлена или полностью сравнима с другими схожими индивидами. Аналогичные выводы можно сделать и относительно групп, прежде всего формальных, которых также можно рассматривать в качестве субъекта предпринимательской деятельности. Неформальные группы, в связи с целями их создания и особенностями коммуникации между их членами, не являются в данном случае объектом авторского исследования.

Основываясь на вышесказанном, можно обозначить целый ряд факторов, как это и представлено в научной литературе ([19],[41],[48],[55],[82],[89],[93]), с точки зрения их влияния на уровень предпринимательской способности безотносительно к особенностям личности конкретного индивида или способа поведения и организации внутреннего взаимодействия внутри формальной группы. Автор считает, что в качестве ключевых следует признать те факторы, которые в большей степени ориентированы на способность предпринимателя к адаптации в изменяющихся условиях, что

позволяет не только покрыть убытки или достигнуть точки безубыточности, но и получить желаемый результат в виде необходимого уровня чистой прибыли как для существования на рынке, так и для последующего развития и инвестирования полученных средств, в том числе в современные информационные технологии и развитие интеллектуального капитала организации.

В числе таких базовых факторов, которые как раз и отличают уровень предпринимательской способности, можно обозначить следующее:

1. Индивидуальные психофизиологические характеристики конкретного лица, которые определяют его склонность не только к предпринимательской деятельности в целом, но и к выполнению следующих функций:

-оценке имеющихся возможностей для профессионального и личностного роста как работника организации;

-принятию уровня риска при принятии тех или иных решений не только на профессиональном, но и на бытовом уровне;

-уровень конфликтности в процессе взаимодействия с различными контактными группами в разных ролевых ситуациях,

- уровень стрессоустойчивости в различных ситуациях и т.п.

По мнению автора, данный фактор является ключевым с точки зрения формирования и развития предпринимательской способности, отсутствие или низкий уровень определенных характеристик не позволит в полной мере индивиду быть успешным предпринимателем. С другой стороны, весьма важным для любого индивида следует признать раннюю диагностику и выявление подобного рода негативных свойств личности посредством реализации комплекса определенных организационных мероприятий (например, психокоррекция, профориентационная деятельность, участие в событийных мероприятиях и т.д.)

2. Возможность личного соприкосновения в различных формах (ознакомление, исследование или, даже, определенное участие) с успешной

практикой организации предпринимательской деятельности в ближайшем окружении индивида. Успешный опыт и стремление к нему может быть важным стимулом для развития предпринимательской способности вне зависимости от возрастных отличий или гендерных установок. Чем больше опыт и заинтересованность в личном участии, тем большая вероятность последующего открытия собственного бизнеса.

3. В качестве продолжения второго фактора, можно отметить необходимость участия в программах наставничества. Наличие грамотного и опытного наставника, консультанта и т.д. также повышает шансы на развитие предпринимательской способности.

4. Уровень доступа к различного рода информации, которая связана с ведением предпринимательской деятельности (начиная от общих образовательных программ по коммерции и предпринимательской деятельности для школьников или студентов колледжа и заканчивая дополнительными профессиональными программами по оптимизации бизнес-процессов в условиях ухудшения эпидемиологической обстановки из-за коронавирусной инфекции). Чем выше уровень доступа, тем больше вероятность развития и приобретения новых знаний, навыков и умений в области предпринимательской деятельности. Кроме того, важна и устойчивость в обеспечении доступа к информации, а также ее актуальность и своевременность. В данном случае речь идет не только о вторичных источниках информации, но и о правильной организации первичного сбора информации с точки зрения, например, четко сформулированных вопросов для проведения маркетингового исследования на рынке.

5. Наличие первоначального базового уровня профессиональных компетенций для ведения предпринимательской деятельности, которые в дальнейшем могут быть трансформированы на более высокий уровень.

В таблице 2.3 автором представлена оценка уровней предпринимательской способности в соотнесении с ее ключевыми характеристиками и свойствами в современных условиях.

Оценка уровней предпринимательской способности в соотнесении с ее ключевыми характеристиками и свойствами в современных условиях (авторские разработки).

Наименование уровня	Характеристика уровня мотивации, наличие ресурсов для формирования ПС	Способность к саморазвитию и самообучению	Способность к оценке риска при принятии управленческих решений	Способность к внедрению инноваций	Способность к адаптации в условиях изменений внешней среды
<b>Зона низкого уровня предпринимательской способности</b>					
1 уровень	Низкий уровень мотивации, отсутствует возможность получения базовых навыков предпринимательской деятельности	Отсутствует в связи с нежеланием самого индивидуума	Отсутствует в связи с нежеланием самого индивидуума	Отсутствует в связи с нежеланием самого индивидуума	Отсутствует в связи с нежеланием самого индивидуума
2 уровень	Низкий уровень мотивации, возможность получения базовых навыков предпринимательской деятельности ограничена	Низкий уровень, возможно при условии воздействия внешних факторов и получения доступа к ресурсному обеспечению	Отсутствует в связи с нежеланием самого индивидуума	Отсутствует в связи с нежеланием самого индивидуума	Отсутствует в связи с нежеланием самого индивидуума
3 уровень	Низкий уровень мотивации, возможность получения базовых навыков предпринимательской деятельности есть, но не используется самим индивидуумом	Низкий уровень, возможно при условии воздействия внешних факторов	Отсутствует в связи с нежеланием самого индивидуума	Отсутствует в связи с нежеланием самого индивидуума	Отсутствует в связи с нежеланием самого индивидуума

<b>Зона среднего уровня предпринимательской способности</b>					
4 уровень	Средний уровень мотивации, возможность получения базовых навыков предпринимательской деятельности отсутствует или ограничена	Средний уровень, зависит от факторов внешней среды	Низкий уровень, общие представления о риске ведения предпринимательской деятельности	Отсутствует или низкий уровень осведомленности	Отсутствует в связи с несформированностью компетенций в области организации предпринимательской деятельности
5 уровень	Средний уровень мотивации, есть возможность получения базовых навыков предпринимательской деятельности, однако, она не используется в достаточной мере	Средний уровень, зависит от факторов внешней среды	Низкий либо средний уровень, общие представления о риске ведения предпринимательской деятельности	Низкий уровень осведомленности	Отсутствует в связи с несформированностью компетенций в области организации предпринимательской деятельности
6 уровень	Средний уровень мотивации, используется возможность получения базовых навыков предпринимательской деятельности	Средний уровень, зависит от позиции самого индивида	Средний уровень, теоретические представления о риске ведения предпринимательской деятельности	Средний уровень осведомленности об основах ведения инновационной деятельности	Низкий уровень, по преимуществу на основе теоретических представлений об антикризисном управлении
7 уровень	Высокий уровень мотивации, используется возможность получения базовых навыков предпринимательской деятельности	Высокий уровень, зависит от позиции самого индивида	Высокий уровень, теоретические и ограниченные практические представления о риске ведения предпринимательской деятельности	Высокий уровень осведомленности об основах ведения инновационной деятельности	Средний уровень, по преимуществу на основе теоретических представлений об антикризисном управлении

<b>Зона высокого уровня предпринимательской способности</b>					
8 уровень	Высокий уровень мотивации, используется возможность получения базовых и продвинутых навыков предпринимательской деятельности	Высокий уровень, зависит от позиции самого индивида	Высокий уровень, теоретические и практические представления о риске ведения предпринимательской деятельности	Низкий или средний практический опыт внедрения инноваций в бизнес-деятельность	Низкий или средний уровень, на основе собственного практического опыта и представлений об антикризисном управлении
9 уровень	Высокий уровень мотивации, используется возможность получения продвинутых навыков предпринимательской деятельности	Высокий уровень, зависит от позиции самого индивида, носит регулярный и систематический характер	Сформированы компетенции в области оценки риска ведения предпринимательской деятельности	Средний или высокий практический опыт внедрения инноваций в бизнес-деятельность	Средний или высокий уровень, на основе собственного практического опыта и представлений об антикризисном управлении
10 уровень	Высокий уровень мотивации, используется возможность получения продвинутых навыков предпринимательской деятельности	Высокий уровень, зависит от позиции самого индивида, носит регулярный и систематический характер	Сформированы и постоянно обновляются компетенции в области оценки риска ведения предпринимательской деятельности	Наличие опыта не только внедрения, но и разработки инноваций	Высокий уровень, на основе собственного практического опыта и представлений об антикризисном управлении

Как видно из представленной таблицы, уровни предпринимательской способности могут быть разделены на три ключевые зоны:

*- зона низкого уровня предпринимательской активности*

Характеризуется отсутствием интереса и нежеланием индивида к ведению предпринимательской деятельности по ряду объективных и субъективных причин, отсутствием побудительных стимулов для повышения уровня возможной предпринимательской активности. В данном случае возникает вопрос о целесообразности стимулирования перехода от одного уровня к другому (возможно за исключением порогового 3-го уровня) с точки зрения как собственных затрат индивида или его ближайшего окружения, так и с точки зрения мер государственной поддержки, в том числе молодежного предпринимательства. В рамках уровней зоны не представляется возможным использование информативных количественных показателей оценки предпринимательской способности.

Таким образом, индивид, экономическое поведение которого соответствует первым трем уровням, изначально не должен стремиться к организации собственного дела, так как это сопряжено с высоким уровнем риска негативного развития ситуации (от объявления банкротства до возможного административного или уголовного наказания в связи с несоблюдением текущих норм законодательства по различным направлениям ведения предпринимательской деятельности).

*- зона среднего уровня предпринимательской активности*

Связана с процессом формирования предпринимательской способности у индивида в контексте имеющихся возможностей, ресурсной базы, психологических особенностей, интересов, склонностей и т.д. При этом важно отметить наличие побудительных стимулов для повышения уровня возможной предпринимательской активности при одновременном дисбалансе в зависимости от рассматриваемого уровня. В условиях данной зоны следует признать эффективным использование отдельных инструментов и методов управления, которые позволили бы обеспечить межуровневый переход при

оптимизации необходимых затрат как со стороны индивида, так и со стороны субъекта стимулирования предпринимательской активности. На всех уровнях зоны возможно использование количественных показателей для оценки уровня сформированности навыков, умений в области организации предпринимательской деятельности.

Данная зона уровня предпринимательской способности требует сформированной системы государственной поддержки предпринимательских инициатив и внедрения адресной системы стимулирования в зависимости от достигнутых результатов и прогнозных оценок развития с учетом специфики самого бизнеса (отрасль, регион, масштаб деятельности, значимость для государственных интересов, социальная значимость, достигнутый и планируемый уровень социально-экономической эффективности и т.д.).

*- зона высокого уровня предпринимательской активности*

Предусматривает реализацию комплекса мер по развитию предпринимательской способности за счет целого ряда инструментов (от дополнительных образовательных программ до дифференциации бизнес-деятельности на основе инновационного процесса и перераспределения ресурсной базы) в зависимости от ранга уровня. Естественно, в данном случае можно говорить как о потенциально высоком уровне стимулов для повышения уровня предпринимательской активности (за исключением 8го уровня), так и о высоком уровне затрат на развитие предпринимательской способности за счет собственных или привлеченных средств самого предпринимателя при ограничении уровня государственной поддержки.

Несмотря на особенности и специфику каждого выделенного уровня, при принятии конкретных управленческих решений необходимо учитывать современные тенденции потребительского спроса, новые подходы к организации бизнес-процессов, что особенно наглядно проявляется в условиях постепенного перехода к цифровой экономике.



### **3. Разработка организационно-экономических мероприятий по повышению уровня предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в сфере услуг.**

#### **3.1. Совершенствование государственной поддержки и политики регулирования развития предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в сфере услуг.**

Совершенствование предпринимательских способностей МСП в сфере услуг, как и стратегическое и оперативное обеспечение устойчивого развития и роста самих предпринимательских структур в условиях кризисных явлений и сложности сохранения приемлемого уровня экономического устойчивости не может быть исключительно задачей самих предпринимателей. Огромную роль в данном процессе должно играть государство в лице соответствующих органов территориального управления на основе использования экономических и административных механизмов регулирования деятельности бизнеса.

Задача государства в данном случае – обеспечить равновесное состояние между реализацией и действием комплекса мер, направленных на поощрение и поддержку предпринимательских инициатив, в том числе молодежных и социальных проектов, малого и среднего бизнеса в сфере услуг и теми механизмами и методами, которые направлены на регулирование процесса оказания услуг, обеспечение требований по качеству и безопасности данных услуг, сохранение легального характера бизнеса и т.д. Кроме того, какими бы не были бизнес-проекты, которые находят, в той или иной форме, поддержку со стороны государства, весьма важным остается обеспечение их эффективности как в экономическом плане, так и с точки зрения достижения поставленных плановых индикаторов неэкономического характера в рамках реализации социальных проектов, в том числе экономии бюджетных средств и т.п.

В настоящее время поддержка предпринимательских инициатив на уровне МСП в сфере услуг определяется как общим рамочным законодательством, регламентирующим предпринимательство как важную системную составляющую российской экономической системы ([1], [2], [6]), так и непосредственно отдельными нормативно-правовыми актами, целевыми программами и национальными проектами, которые в рамках своей реализации предполагают активную поддержку предпринимательского сектора, в том числе в сфере услуг ([4], [5], [9], [10]).

Отдельное внимание государственному регулированию ведения предпринимательской деятельности МСП отводится в рамках общей законодательной базы, определяющей ключевые характеристики и субъектов того или иного рынка услуг. Например, отдельные аспекты регулирования предпринимательской деятельности в сфере рекреации и туризма рассмотрены в Федеральном законе "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" от 24.11.1996 N 132-ФЗ (в последней редакции) [3], где, в частности, регламентируются взаимоотношения между потребителями туристских услуг и туроператорами, туристскими агентами в различных случаях, в том числе при наступлении форс-мажорных обстоятельств. Меры же поддержки и поощрения предпринимательских инициатив МСП в сфере услуг чаще всего представлены в рамках отдельных стратегий и целевых программ регионального и отраслевого развития. В качестве примера можно привести утвержденную Концепцию федеральной целевой программы "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2019 - 2025 годы)" [7], в которой содержится ряд инициатив по поддержке МСП в сфере рекреации и туризма в долгосрочной перспективе.

В качестве коммуникационных каналов распространения указанной выше информации, наряду с традиционными формами подачи сведений, необходимых или способствующих ведению бизнеса МСП в сфере услуг, широко распространены цифровые источники, обеспечивающие связь между представителями МСП и органами государственного управления. Среди них

следует отметить такие информационные порталы как сайт программы «Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность» [133], сайт Ассоциации молодых предпринимателей России [134], сайт Центра молодежных и предпринимательских инициатив «Поколение-2025» [135] и ряд других.

Вместе с тем упор при осуществлении регуляторной деятельности делается на экстенсивное развитие предпринимательской деятельности МСП в сфере услуг, которое предполагает увеличение количества самих предпринимательских структур при одновременном увеличении количества занятых, в том числе наемных работников, и увеличении доли выручки МСП в общем объеме доходов всех экономических субъектов. Вместе с тем, по мнению автора, наиболее предпочтительным является интенсивный подход к формированию политики по регулированию и поддержке МСП в сфере услуг, который предполагает пропорциональную поддержку со стороны государства в зависимости от уровня развития предпринимательских способностей, а не от количества вновь зарегистрированных предприятий или численности занятых в сфере МСП. В данном случае уровень развития предпринимательских способностей будет тесно взаимосвязан со сроком функционирования предпринимательской структуры на рынке услуг в рамках реализации основной экономической деятельности, уровнем инновационной активности и способностью к внедрению инноваций, в том числе управленческого и экологического характера, реализацией программ корпоративной социальной ответственности и участием в общественной жизни.

На основании вышесказанного, автором представлены основные направления совершенствования государственной поддержки и политики регулирования развития предпринимательских способностей МСП в сфере услуг, которые находятся в тесной взаимосвязи друг с другом и предполагают обеспечение синхронизации в процессе их реализации и внедрения в текущих экономических условиях (рисунок 3.1).

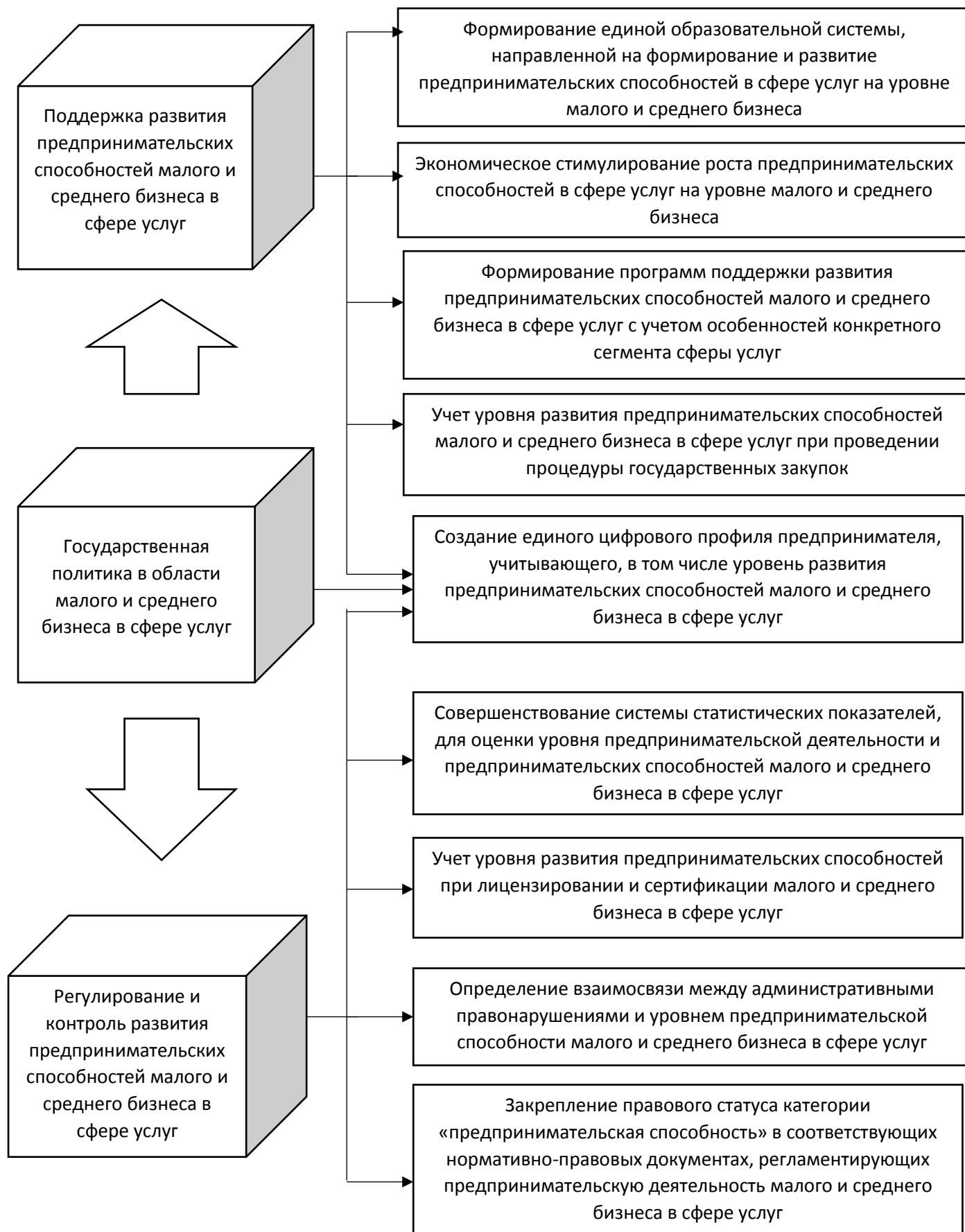


Рисунок 3.1 – Основные направления совершенствования государственной поддержки и политики регулирования развития предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в сфере услуг (авторские разработки)

Как видно из представленного рисунка 3.1, государственная политика в области малого и среднего бизнеса в сфере услуг может быть условно разделена на:

-регулирование и контроль развития предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в сфере услуг, т.е. предполагает наличие комплексного набора мер и мероприятий, которые связаны с контролем предпринимательского сектора и учетом фактора влияния уровня формирования и развития предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в сфере услуг на конечный результат от ведения предпринимательской деятельности с точки зрения непосредственных интересов государства и общества. С помощью перечисленных выше на рисунке инструментов, прежде всего административного воздействия, необходимо обеспечить определенный уровень мотивации для субъектов экономической деятельности и направить их ресурсы на повышение уровня собственных предпринимательских способностей в целях, например, успешного прохождения процедуры обязательной сертификации, при ее наличии в зависимости от конкретного сектора сферы услуг, или получения лицензии для открытия собственного дела. Также, в данном разрезе, необходимо законодательно определить само понятие «предпринимательская способность» как нормативно-правовую категорию, на основании уровня развития которой можно было бы принимать взвешенные управленческие решения на уровне региона или муниципалитета относительно отдельных бизнес-структур малого и среднего предпринимательства в сфере услуг.

- поддержка развития предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в сфере услуг направлена стимулирование интереса предпринимательских структур к добровольному обеспечению роста предпринимательских способностей за счет, прежде всего, экономических методов стимулирования, которые бы учитывали как специфические характеристики малого и среднего бизнеса, особенности ведения предпринимательской деятельности в сфере услуг, а также личностные и

карьерные достижения каждого конкретного российского предпринимателя. При этом необходимо учитывать и значимость как молодежного предпринимательства и инициатив по открытию инновационного бизнеса в сфере услуг, так и способствовать экономическому росту уже успешно функционирующих сервисных организаций.

Рассмотрим более подробно в качестве практического примера ряд заявленных направлений совершенствования государственной поддержки и политики регулирования развития предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в сфере услуг, в том числе формирование программ поддержки развития предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в сфере услуг с учетом особенностей конкретного сегмента сферы услуг (на примере участия МСП в развитии единого туристского рынка на основе роста предпринимательских способностей) и совершенствование системы статистических показателей, для оценки уровня предпринимательской деятельности и предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в сфере услуг, которые бы отражали именно роль предпринимательской способности в эффективности организации и осуществления предпринимательской деятельности.

Одной из важных научно-методических проблем развития современной индустрии туризма и рекреации следует признать выработку универсальных практических подходов к формированию единого туристского пространства в зависимости от его уровня и специфики организации социально-экономических процессов в конкретной экономической системе, важная роль в которых отводится именно малому и среднему бизнесу.

Основываясь на изучении ряда научных источников ([76],[79],[94],[108]), можно говорить о том, несмотря на стремление к созданию и продвижению единого туристского пространства, необходимо учитывать значительные диспропорции как с точки зрения влияния разнообразных факторов риска (неустойчивая социально-экономическая обстановка, низкий уровень поддержки со стороны государства и т.д.), так и в

контексте наличия различий в самом предпринимательском секторе по целому ряду индивидуализированных признаков (пол, возраст, уровень образования и т.д.), которые также весьма значимы при ведении предпринимательской деятельности, особенно в условиях роста кризисных явлений.

Например, на основании данных отчета «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2019/2020», в 2019 году средний возраст российского предпринимателя составляет 37 лет. В 2019 году возрастное распределение предпринимателей претерпело видимые изменения. Наиболее активно в предпринимательскую деятельность вовлечены четыре возрастные группы: 18–24 года, 25–34 года, 35–44 года и 45–54 года. Для этих групп произошел значительный рост показателя предпринимательской активности по сравнению с 2018 годом [138].

Аналогичные параллели можно провести и относительно формы занятости предпринимателей. Так, в 2019 году 28,7% респондентов, вовлеченных в предпринимательскую деятельность, продолжали трудовую деятельность по найму (с полной или частичной занятостью), 6,3% респондентов не имели официального места работы, а 4,9% относились к группе студентов и пенсионеров [138].

Несмотря на существующие различия в предпринимательском сообществе и их влияние на уровень предпринимательских способностей, ключевой задачей при формировании единого туристского пространства на любом уровне является их нивелирование за счет определенного набора организационных мероприятий и решений.

На основании изучения ряда научных источников, посвященных вопросам организации предпринимательской деятельности в сфере рекреации и туризма ([40],[71],[77],[107]) и с учетом теоретических основ конструирования единого реального туристского пространства, представленных ранее в статье, авторами предложены возможные организационные мероприятия по формированию и развитию предпринимательских способностей в зависимости от уровня единого

туристского пространства (таблица 3.1).

В качестве примера представлены два базовых уровня - единое туристское пространство в условиях дестинации и единое туристское пространство в условиях национального государства.

Таблица 3.1

Организационные мероприятия по формированию и развитию предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в зависимости от уровня единого туристского пространства (авторские разработки)

Уровень единого туристского пространства	Организационные мероприятия	Комментарий
Единое туристское пространство в условиях дестинации	<p>-формирование и внедрение календаря деловых и неофициальных мероприятий для предпринимателей, работающих в условиях конкретной дестинации,</p> <p>-проведение уроков профессионального мастерства для предпринимателей, работающих в условиях конкретной дестинации,</p> <p>-ознакомление с опытом ведения предпринимательской деятельности учащихся и студентов, территориально обучающихся в пределах дестинации,</p> <p>-использование инструментов социальных сетей для обмена опытом среди предпринимателей, работающих в условиях конкретной дестинации,</p>	<p>Наиболее высокий потенциал для развития предпринимательских способностей за счет возможности объединения усилий в рамках достижения общих целей и получения взаимной выгоды в результате роста туристского потока и получения устойчивого дохода.</p> <p>Возможность формирования предпринимательской экосистемы с минимальным уровнем внутрифирменной конкуренции. Значительна роль планирования как со стороны органов управления, так и со стороны предпринимательских объединений.</p>



	-проведение профессиональных конкурсов и т.п. среди предпринимателей, работающих в условиях конкретной дестинации и т.д.	
Единое туристское пространство в условиях национального государства	<p>-формирование единых подходов к разработке и реализации образовательных программ по подготовке предпринимателей в сфере туризма и рекреации,</p> <p>-формирование единых подходов к разработке и реализации стандартов профессиональной деятельности в области туристского предпринимательства,</p> <p>-разработка и принятие единых критериев по лицензированию предпринимательской деятельности в сфере рекреации и туризма,</p> <p>-разработка и принятие системы независимой оценки уровня сформированности предпринимательской способности (оценка профессиональных компетенций),</p> <p>-внедрение общих принципов и методов организации антикризисного управления в сфере туризма и рекреации и т.д.</p>	<p>Средний потенциал для развития предпринимательских способностей в связи с различием социально-экономических условий ведения предпринимательской деятельности в субъектах РФ.</p> <p>Высоко влияние фактора региональной дифференциации уже на стадии формирования предпринимательских способностей (например, различный уровень доступа к образованию и проектной деятельности среди учащихся школ и учреждений СПО).</p> <p>Необходимость кластеризации регионов и моделирования в соответствии с заданными критериями по выбранной региональной группе.</p>

Однако, с учетом требований современной государственной политики в области регулирования предпринимательской деятельности, весьма важное значение имеют не только программы государственной поддержки бизнес-

инициатив, но и контроль за текущими бизнес-процессами предпринимательских структур. Все выше сказанное имеет свою актуальность и применительно к условиям хозяйствования малого и среднего бизнеса в сфере услуг.

На основании анализа ряда научных работ ([31],[35],[47],[54]) в области экономико-статистической оценки предпринимательства, следует признать важность количественной системы оценки предпринимательской деятельности для формулирования принципов и выработки методических подходов к его развитию и контролю со стороны государства. Именно количественная оценка даёт возможности для формирования гибкой и адаптивной системы государственного регулирования, которая бы отвечала тем запросам, которые выдвигает сфера услуг в условиях высокого уровня неопределённости.

С учетом существующей системы статистической оценки российского предпринимательства, в настоящее время в рамках системы государственного регулирования, в большей степени, используются такие классические показатели оценки как:

- количество созданных предпринимательских структур сферы услуг в условиях определенной страны, региона(территории) или отрасли за исследуемый период,

- динамика уровня занятости трудоспособного населения в отдельных предпринимательских структурах сферы услуг в условиях определенной страны, региона(территории) или отрасли за исследуемый период,

- динамика общей уровня самозанятости в сфере услуг в условиях определенной страны, региона(территории) или отрасли за исследуемый период,

- количество молодежных стартапов в сфере услуг, реализованных в условиях определенной страны, региона(территории) или отрасли за исследуемый период и т.д. [78].

Для сравнения проанализируем существующий критерий оценки уровня развития предпринимательства в РФ, на основании которого в настоящее время оценивается эффективность государственной политики в области поддержки предпринимательства, в том числе в сфере услуг - количество зарегистрированных малых и средних предприятий как на федеральном уровне, так и на уровне отдельных субъектов РФ.

При поддержке Федеральной Налоговой Службы функционирует с 2016 г. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства, который содержит данные о количестве отдельных форм МСП во временной динамике по каждому из регионов РФ.

В соответствии с принятой методологией в реестре выделяют шесть форм организации предпринимательской деятельности в условиях МСП в рамках двух категорий: юридические лица и индивидуальные предприниматели, критерии отнесения к которым определяются на основании существующих норм экономического законодательства.

Например, среднесписочная численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения среднесписочной численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

- до ста человек для малых предприятий (среди малых предприятий выделяются микропредприятия - до пятнадцати человек);

- от ста одного до двухсот пятидесяти человек для средних предприятий, если иное предельное значение среднесписочной численности работников для средних предприятий не установлено в соответствии с требованием законодательства [2].

В таблице 3.2 автором представлено количество МСП в Северо-Западном Федеральном Округе по состоянию на 10.03.2022 г. в порядке убывания итоговых значений по данным Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства.

Таблица 3.2

Статистика количества МСП в Северо-Западном Федеральном Округе по состоянию на 10.03.2022 г (составлено автором по данным [124]).

Наименование субъекта	ЮЛ микро	ЮЛ малое	ЮЛ среднее	ИП микро	ИП малое	ИП среднее	Всего
Санкт-Петербург	166179	14621	1365	176702	812	7	359686
Ленинградская область	18035	1789	241	50486	293	4	70848
Калининградская область	24434	1687	108	29624	277	1	56131
Вологодская область	21044	1422	119	25511	317	5	48418
Архангельская область	10313	1001	75	22428	289	8	34114
Республика Карелия	10325	713	40	14721	64	2	25865
Республика Коми	7640	730	60	16663	139	1	25233
Мурманская область	8365	625	55	15670	86	0	24801
Псковская область	7132	747	50	12669	100	0	20698
Новгородская область	6288	693	55	13411	87	2	20536
Ненецкий автономный округ	386	48	7	1193	13	0	1647

На основании представленной таблицы можно сделать следующие выводы:

-представленные данные свидетельствуют исключительно о количестве существующих МСП на конкретную дату (в рамках реестра происходит ежемесячное обновление данных), что позволяет выявить определенную динамику в ретроспективе. Однако, совершенно неясными остаются отраслевая специфика представленных малых и средних предприятий, какое их число связано со сферой услуг и, что самое важное, уровень их эффективности с точки зрения ведения предпринимательской деятельности. Соответственно представленные данные не отражают информацию об уровне

сформированности предпринимательских способностей применительно к сфере услуг,

-наблюдается сильная дифференциация между отдельными регионами СЗФО, что, в большей степени, обусловлено уровнем социально-экономического развития отдельных субъектов. Вместе с тем, данная диспропорция косвенно свидетельствует о проблемах формирования и развития самих предпринимательских способностей в условиях отдельных регионов,

-определенная дифференциация существует и в формах организации предпринимательской деятельности – на общем фоне доминируют микро-организации при относительно высоком уровне количества малых предприятий и низком уровне развития среднего бизнеса даже в таких регионах как Ленинградская область, Калининградская область, Вологодская область и т.д., что свидетельствует о недостаточном уровне развития предпринимательских способностей.

По мнению автора, в основу государственного регулирования предпринимательской способности как отдельной социально-экономической категории должны быть изначально заложены другие показатели по сравнению с классическим подходом к оценке и анализу предпринимательства или предпринимательской активности. К числу таковых можно отнести ряд показателей, представленных в таблице 3.3.

Таблица 3.3

Статистических показатели, которые можно использовать для оценки предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в сфере услуг

Наименование показателя	Единица измерения	Методика расчета
Доля безубыточных МСП сферы услуг от общего числа зарегистрированных МСП сферы услуг в пределах одного региона или федерального округа	%	Рассчитывается на основании данных официальной статистики в определенный временной интервал на региональном уровне

Доля безубыточных МСП сферы услуг от общего числа зарегистрированных МСП сферы услуг в пределах одного сегмента сферы услуг	%	Рассчитывается на основании данных официальной статистики в определенный временной интервал на отраслевом уровне
Уровень вложений в развитие предпринимательских способностей при ведении малого и среднего бизнеса в сфере услуг	%	Может быть определен как доля затрат на развитие предпринимательских способностей в общей величине расходов малого и среднего бизнеса в сфере услуг либо рассчитан в пропорции к себестоимости оказываемых услуг
Срок окупаемости вложений в развитие предпринимательских способностей при ведении малого и среднего бизнеса в сфере услуг	Лет	Срок, который необходим для достижения точки безубыточности при осуществлении вложений в развитие предпринимательских способностей при ведении малого и среднего бизнеса в сфере услуг
Соотношение уровня вложений в развитие предпринимательских способностей к величине чистой прибыли, полученной от ведения предпринимательской деятельности МСП в сфере услуг за определенный период	%	Фактически указывает на уровень рентабельности от вложений в развитие предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в сфере услуг
Соотношение числа безубыточных МСП в сфере услуг к общей величине выпускников по образовательным программам уровня СПО и ВО, связанных с ведением предпринимательской деятельности в сфере услуг	%	Отражает уровень эффективности образовательной системы как источника формирования и развития предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в сфере услуг
Уровень окупаемости (рентабельность) креативных решений при ведении малого и среднего бизнеса в сфере услуг	%	Стоимость затрат, связанных с реализацией креативных решений ведения малого и среднего бизнеса к полученному результату в виде прироста объема продаж

		по оказанным услугам в течение соотносимого периода времени
Срок окупаемости креативных решений при ведении малого и среднего бизнеса в сфере услуг	лет	Срок, который необходим для достижения точки безубыточности при реализации креативных решений при ведении малого и среднего бизнеса в сфере услуг
Соотношение числа, проведенных мероприятий на уровне региона (муниципалитета) по поддержке МСП в сфере услуг к числу безубыточных МСП в сфере услуг на уровне региона (муниципалитета) за определенный период	%	Отражает уровень эффективности государственной поддержки в развитии предпринимательских способностей МСП в сфере услуг

Важно отметить, что предлагаемые показатели носят относительный характер и могут быть рассчитаны в определенной временной динамике. Кроме того, на их основе можно сделать определенные выводы именно о предпринимательской способности, а не о самом уровне предпринимательства. В целом, государственная политика в области регулирования и поддержки развития предпринимательских способностей МСП в сфере услуг должна быть максимально ориентирована на достижение экономического эффекта от возможных инвестиционных вложений или экономических преференций предпринимательскому сектору [61].

Подводя итог вышесказанному и на основании проведенного анализа, можно говорить о необходимости совершенствования системы государственного регулирования в сфере предпринимательства в рамках постепенного перехода от поддержки предпринимательской активности к регулированию и контролю за интенсификацией процесса формирования и развития предпринимательских способностей, в том числе на уровне регионов и отдельных секторов сферы услуг, в том числе рекреации и туризма.

### **3.2. Разработка методики расчета льготного кредитования для субъектов малого и среднего бизнеса в сфере услуг, учитывающей уровень развития предпринимательской способности.**

Среди направлений совершенствования государственной поддержки и политики регулирования развития предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в сфере услуг, обозначенных в предыдущем параграфе диссертационного исследования, отдельное важное место занимает стимулирование развития предпринимательских способностей посредством использования целого спектра различных по своей направленности экономических инструментов государственного регулирования. Среди таковых, по мнению автора, наиболее эффективным следует признать наличие программ льготного кредитования, ориентированных на потребности малого и среднего бизнеса, с учетом их специфики и особенностей ведения бизнес-процессов в сфере услуг.

В таблице 3.4 автором проведен анализ программ льготного кредитования малого и среднего бизнеса, в том числе в сфере услуг, в РФ. Большая часть из представленных программ либо подразумевает прямое участие субъектов малого и среднего бизнеса рынка услуг как получателей льготного кредита, так и может предполагать косвенное использование данных возможностей в случае наличие определенных партнерских взаимоотношений с субъектами из других отраслей экономики (например, партнерское участие в государственной программе кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей по льготной ставке).

Как видно из приведенных примеров, в большинстве своем, уровень процентной ставки по кредиту привязан к величине учетной ставки Центрального Банка РФ и не имеет персонифицированного характера с точки зрения определенных критериев соответствия самого предпринимателя, за исключением его текущего экономического и финансового положения.



Анализ программ льготного кредитования малого и среднего бизнеса, в том числе в сфере услуг, в РФ (составлено автором на основании [150], [151], [152], [153], [154])

Наименование программы льготного кредитования	Наименование органа государственного управления – инициатора программы	Цели кредитования	Уровень процентной ставки, %	Особенности и условия предоставления льготного кредита
Программа льготного кредитования субъектов МСП (Программа 1764) в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».	Министерство экономического развития РФ	Инвестиционные (обновление и модернизация ОФ, развитие производственных мощностей и т.д. предприятия любой отрасли)	ключевая ставка + 2,75 % годовых	Сумма кредитования - от 500 тыс. до 2 млрд рублей Срок погашения – до 10 лет
		На пополнение оборотных средств (любые затраты, связанные с движением оборотных средств предприятия любой отрасли)	ключевая ставка + 2,75 % годовых	Сумма кредитования - от 500 тыс. до 500 млн. рублей Срок погашения – до 3 лет
		На развитие предпринимательской деятельности (для микропредприятий и самозанятых)	ключевая ставка + 3,5% годовых	Сумма кредитования - до 10 млн. рублей Срок погашения – до 3 лет
		На рефинансирование (рефинансирование уже существующих кредитов, в том числе выданных в рамках данной программы)	ключевая ставка + 2,75 % годовых	Сумма кредитования - от 500 тыс. до 2 млрд рублей Срок погашения – до 10 лет и не более срока рефинансируемого кредита (количество лет)

<p>Программа льготного кредитования закупок приоритетной импортной продукции (Постановление Правительства от 18 мая 2022 года №895)</p>	<p>Министерство промышленности и торговли РФ</p>	<p>Осуществляется в форме контактного кредитования и рассчитана на поддержку параллельного импорта. В перечне приоритетной импортной продукции, утверждённом постановлением, – в том числе продовольственные товары, лекарства, фармацевтическая продукция, транспортные средства, строительные материалы, различные станки, сельскохозяйственные машины, электроника.</p>	<p>Ставка не более 30% ключевой ставки ЦБ плюс 3 процентных пункта</p>	<p>Срок, на который импортёры смогут получить такие ресурсы, будет зависеть от целей займа. Для закупки сырья и комплектующих льготная ставка будет действовать 1 год. Для оборудования и средств производства – 3 года.</p>
<p>Льготное кредитование проектов по разработке и внедрению российских ИТ-решений (Постановление Правительства от 5 декабря 2019 г. № 1598 федеральный проект «Цифровые технологии» государственной программы «Цифровая экономика</p>	<p>Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ</p>	<p>Направлена на ускорение цифровой трансформации отраслей экономики и внедрение российских решений. Программа предполагает две категории заемщиков: - аккредитованные ИТ-компании, которая применяет льготные налоговые ставки, -компании, которые реализуют проект на основе российских решений в ИТ-сфере.</p>	<p>от 1 до 5 % (до 3% для аккредитованных ИТ-организаций)</p>	<p>Размер кредита для реализации проекта: минимальный - 5 млн руб., максимальный – 5 млрд руб. Размер кредита для реализации программы (совокупности проектов): минимальный – 500 млн руб., максимальный – 10 млрд руб.</p>

Российской Федерации»)				
Программа кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей по льготной ставке (Постановление Правительства от 29 декабря 2016 года №1528)	Министерство сельского хозяйства РФ	Предоставление субсидий банкам, участвующим в реализации механизма льготного кредитования сельхозтоваропроизводителей, на возмещение недополученных ими доходов	В размере 100% ключевой ставки Банка России по кредитам, выданным по ставке не более 5%.	Осуществляется выдача кредитов сроком до 1 года (циркуляция оборотных средств) и инвестиционных кредитов (вложение в ОФ предприятия) сроком от 2 до 15 лет.
Программа льготного кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в ДНР, ЛНР, Запорожской и Херсонской областях (Постановление Правительства от 31 мая 2023 г. № 888)	Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства.	Направлена на развитие предприятий любых отраслей экономики данных регионов и рассчитана в период до конца 2025 г.	Предполагаемая ставка - до 10%.	Максимальный срок погашения – до 3 лет Максимальный размер займа составит 50 млн руб. Планируемый объем выдачи таких кредитов составит 10 млрд руб.

Анализируя рассмотренную практику предоставления льготного кредитования МСП, в том числе в сфере услуг, можно говорить о том, что существуют два основных критерия, которые определяют возможность получения льготных кредитов в большинстве рассмотренных ранее программах льготного кредитования МСП в России, инициированных в рамках государственной поддержки предпринимательских инициатив.

Одним из таких критериев, несомненно, следует признать экономическую эффективность вложения средств в создание или развитие определённой бизнес-структуры либо проекта, который реализуется предпринимательской структурой в сфере услуг, в том числе в таких популярных и востребованных направлениях как формирование креативных пространств, реализация новых подходов к организации туристских потоков в российских дестинациях в рамках перспективных видов туризма и т.п. Однако, нормативная (плановая) эффективность, которая обозначена в бизнес-планах, наличие которых является необходимым условием для получения льготного кредитования для МСП в сфере услуг, в большинстве случаев, не соответствует реально полученным результатам. В большинстве своем данное обстоятельство обусловлено несоответствием заявленных объемов продаж услуг и реальных показателей выручки от оказания услуг в краткосрочной перспективе, что значительно повышает весь спектр рисков осуществления операционной деятельности.

Кроме того, при формировании стандартного бизнес-плана широко используется механизм дисконтирования денежных потоков, который отражает соответствие вложений финансовых средств и осуществления необходимых затрат, связанных с ведением бизнеса, и полученных результатов от осуществления предпринимательской деятельности в едином горизонте расчета. Для формирования дисконтированных денежных потоков предпринимателем или инвестором устанавливается регламентированная ставка дисконтирования, которая характеризует оценку риска инвестирования средств и размер которой определяется исходя из параметров учетной ставки

Центрального Банка. В условиях стабильного функционирования национальной экономики данный макроэкономический показатель сохраняет относительную стабильность, что позволяет использовать его для осуществления прогнозных расчетов оценки эффективности предпринимательской деятельности МСП в сфере услуг.

Однако, в условиях российской экономической системы, в связи с определенными сложностями макроэкономического планирования и необходимости перманентного регулирования денежно-кредитной политики в условиях ограничений внешней среды, учетная ставка Центрального Банка только за 2023 г. менялась несколько раз, в том числе с 24.07.2023 г. установлен уровень в 8,5%, в последующем он повышен до значения в 12% с 15.08.2023 г. и до 13% с 18.08.2023 г. Однако, в конце года также произошло увеличение данного показателя вначале до уровня 15% (с 30.10. 2023 г.) и в последующем до 16% с 18.12.2023 г. [149] При этом в рамках краткосрочного горизонта планирования учётная ставка ЦБ увеличилась сразу на 8,5%<sup>4</sup> [149]. Еще большие амплитуды изменения ставки можно отметить при осуществлении среднесрочного и долгосрочного планирования. Однако, учитывая специфику организации МСП в сфере услуг, можно говорить о превалировании краткосрочного характера инвестирования в создание или развитие бизнеса.

Фактически, подтверждением вероятности получения планируемых результатов от ведения предпринимательской деятельности МСП в сфере услуг могут служить:

-наличие предварительных соглашений (договоров) об оказании услуг между предпринимателем и заказчиком, в том числе наличие авансируемой стоимости услуги или гарантированное предоставление коммерческого кредита на условиях, не противоречащих политике льготного кредитования МСП,

---

<sup>4</sup> В данном случае учитывается размер учетной ставки ЦБ на конец 2022 г. на уровне 7,5%.

-успешный опыт участия в системе государственных закупок и исполнения государственного заказа, определенная востребованность оказываемых услуг для нужд как самих органов государственной власти в целях самообеспечения, так и с точки зрения реализации национальных проектов, целевых программ и т.д. Однако, в данном случае по сравнению с первой ситуацией, сохраняется весьма высокий риск невозврата полученных кредитных средств со стороны потенциального заемщика,

-залоговый характер предоставления льготного кредитования при наличии соответствующих имущественных объектов у предпринимателя.

Все вышесказанное указывает на то, что обоснование для предоставления льготного кредитования нуждается в более серьезном обеспечении нежели чем учет проектных значений показателей эффективности проекта или бизнеса МСП в сфере услуг.

Ещё одним важным критерием для получения льготного кредитования, именно с точки зрения государственной поддержки МСП в сфере услуг, является приоритетность и востребованность того или иного сегмента сферы услуг для российской экономики. Государство, особенно в условиях развития кризисных явлений, поддерживает те направления экономической деятельности, в которых оно в большей степени заинтересовано в текущий момент времени по целому ряду причин, в том числе необходимость выполнения социальных обязательств перед отдельными категориями населения, сохранения культурного и исторического наследия, борьбы с безработицей и т.д. Однако, по мнению автора, с точки зрения стремления к достижению кумулятивных эффектов от ведения предпринимательской деятельности МСП, в том числе в сфере услуг, а также стимулирования развития и повышения уровня предпринимательских способностей, государство должно осуществлять более сбалансированный подход к развитию отдельных секторов сферы услуг вне зависимости от степени значимости того или иного сектора для решения общегосударственных задач или реализации социальной политики.

В данном случае для государства в качестве ключевых критериев предоставления льготного кредитования должны стать:

-долгосрочный характер пребывания предпринимателя на российском рынке, в том числе в сфере услуг,

-легальный характер бизнеса, в том числе отсутствие признаков участия МСП в теневой экономике, начиная от нарушений по выплате налоговых и иных обязательств и заканчивая использованием незаконных схем нормирования и оплаты труда работников и т.п.,

-расширение влияния факта наличия уже существующих программ корпоративной социальной ответственности или их проектирования при создании бизнеса при получении льготного кредитования. В данном случае государство напрямую заинтересовано в распространении принципов и методов КСО не только в бизнес-среде крупного бизнеса, как мы это наблюдаем в настоящее время не только в России, но и за рубежом, но и на малый и средний бизнес. Кроме того, необходимо учитывать, что далеко не все сектора сферы услуг имеют равные возможности для создания и реализации программ КСО, в том числе не только по объективным причинам, но и в связи с определенной деструктивной позицией руководителя или собственника бизнеса.

В связи с этим, по мнению автора, в качестве базового критерия, определяющего и влияющего на эффективность государственной поддержки МСП в сфере услуг, на основе использования механизмов льготного кредитования, следует признать уровень развития предпринимательских способностей и выделение на его основе ряда категорий предпринимателей, частично уже упомянутых ранее в диссертационном исследовании. С точки зрения МСП в сфере услуг можно выделить три основные категории предпринимателей, отражающие, в определенной степени, уровень развития предпринимательской способности:

-начинающий предприниматель, в том числе молодой предприниматель, ориентированный на открытие собственного дела в сфере услуг. В данном

случае, по преимуществу, следует рассматривать участие в программах и проектах на уровне малого бизнеса с целью получения предпринимательского опыта и повышения уровня собственных предпринимательских способностей.

-предприниматель, имеющий определённый опыт работы и организации собственного бизнеса в любой секторе экономики и ориентированный как на открытие собственного бизнеса в сфере услуг как дополнительного источника получения дохода, так и планирующий полностью сосредоточиться на развитии бизнеса в определенном сегменте сферы услуг. Ориентирован как на малый, так и на средний бизнес в зависимости от целеполагания и ресурсного обеспечения для ведения предпринимательской деятельности с учетом фактора времени и других возможных факторов.

-предприниматель, который уже имел опыт успешной деятельности в сфере услуг как в нескольких различных, в том числе смежных, секторах, так и исключительно в одном из них. Данное обстоятельство весьма важно, так как мы уже говорили ранее, наличие опыта и стабильного функционирования на рынке может свидетельствовать о достаточно высоком уровне предпринимательских способностей, которое позволяет осуществлять предпринимательскую деятельность в рамках среднего бизнеса.

На основании вышесказанного, автором представлены альтернативные варианты расчета процентной ставки льготного кредитования МСП в сфере услуг в зависимости от выбранной категории предпринимателя (таблица 3.5). В качестве исходной кредитной ставки рассматривается вариант, упомянутый в Программе льготного кредитования субъектов МСП (кредитование на инвестиционные цели), проанализированный ранее в таблице 3.4. В рамках предлагаемого методического подхода к осуществлению льготного кредитования МСП как элемента государственной политики по поддержке российского предпринимательского сектора предполагается сокращение уровня процентной ставки в зависимости от выполнения ряда условий, каждое из которых определяется спецификой выбранной категории предпринимателя.



Таблица 3.5

Варианты определения уровня процентной ставки льготного кредитования малого и среднего бизнеса в сфере услуг в зависимости от уровня развития предпринимательской способности (авторские разработки)

<i>Максимальный размер ставки в соответствии с Программой льготного кредитования субъектов МСП (кредитование на инвестиционные цели)</i>		$16\%^5 + 2,75\% = 18,75\%$
<u>1 категория – молодой предприниматель (открытие первого бизнеса в сфере услуг)</u>		
№	Критерии для снижения уровня процентной ставки льготного кредитования для малого и среднего бизнеса в сфере услуг	Уровень снижения величины процентной ставки, %
1	Наличие положительных характеристик с места учебы, работы, от общественных организаций	-0,1
2	Отсутствие уголовных или административных правонарушений	-0,2
3	Наличие бизнес-плана открытия предполагаемого бизнеса с положительной оценкой при проведении независимой экспертизы	-0,2
4	Наличие подтвержденного опыта трудовой деятельности	-0,2 <sup>6</sup>
5	Участие в организации мероприятий и событий, имеющих высокую общественную значимость на уровне региона или страны	-0,4 <sup>7</sup>
6	Наличие опыта осуществления добровольческой деятельности и участия в социально-значимых проектах	-0,3
7.	Наличие профильного образования в рамках осуществляемого вида экономической деятельности	- 0,1
8.	Наличие подтвержденных дополнительных компетенций, связанных с организацией предпринимательской деятельности	-0,3
9.	Участие в региональных и федеральных конкурсах, связанных с организацией предпринимательской деятельности	-0,4
10.	Наличие проектов программ корпоративной социальной ответственности, осуществление которых предполагается при осуществлении бизнеса	-0,1

<sup>5</sup> Уровень ключевой ставки ЦБ на конец 2023 г.

<sup>6</sup> Максимальное значение, соответствующее трехлетнему официальному трудовому стажу

<sup>7</sup> Максимальное значение, соответствующее участию в организации не менее восьми мероприятий

11	Плановый уровень вложений в развитие предпринимательских способностей при ведении бизнеса <sup>8</sup>	-0,3 <sup>9</sup>
12	Плановый уровень окупаемости креативных решений при ведении бизнеса <sup>10</sup>	-0,1 <sup>11</sup>
<i>Максимальный уровень снижения процентной ставки, %</i>		-2,7
<i>Минимальный уровень процентной ставки для категории, %</i>		<u>16,05</u>
<u>2 категория – предприниматель, имеющий определённый опыт работы и организации собственного бизнеса (вне сферы услуг)<sup>12</sup></u>		
Критерии для снижения уровня процентной ставки льготного кредитования для малого и среднего бизнеса в сфере услуг		Уровень снижения величины процентной ставки, %
1	Отсутствие зарегистрированных значительных административных правонарушений при ведении существующего бизнеса	-0,4
2	Средний уровень рентабельности ведения предпринимательской деятельности на российском рынке	-0,3 <sup>13</sup>
3	Наличие профессиональной переподготовки по профилю сферы услуг	-0,2
4	Наличие реализованных программ по экологизации экономической деятельности	-0,1
5	Количество лет ведения собственной предпринимательской деятельности на российском рынке	- 0,2 <sup>14</sup>
6	Успешный опыт участия в программах государственного или корпоративного льготного кредитования <sup>15</sup>	- 0,1
7	Наличие профильного образования\профессиональной переподготовки в	- 0,2

<sup>8</sup> Здесь и далее: Требования по среднему уровню могут определяться в зависимости от значимости и приоритетности того или иного сектора услуг для территориального развития

<sup>9</sup> Здесь и далее: определяется как верхнее пороговое значение при достижении требуемых средних значений

<sup>10</sup> Здесь и далее: Требования по среднему уровню могут определяться в зависимости от сектора сферы услуг и принадлежности к креативным индустриям

<sup>11</sup> Здесь и далее: определяется как верхнее пороговое значение при достижении требуемых средних значений

<sup>12</sup> Здесь и далее: Ряд критериев для снижения уровня процентной ставки льготного кредитования меняются в зависимости от масштабов бизнес-деятельности.

<sup>13</sup> Здесь и далее: Указан максимальный объем снижения ставки при достижении среднего уровня рентабельности по отрасли или региону

<sup>14</sup> Здесь и далее: Указан максимальный объем снижения ставки для периода, превышающего 15 лет

<sup>15</sup> Здесь и далее: под успешным опытом участия понимается отсутствие просроченных задолженностей, штрафов и т.д. на момент подачи заявки на льготное кредитование

	рамках осуществляемого вида экономической деятельности	
8	Наличие уже реализованных программ корпоративной социальной ответственности бизнеса, ориентированных на участие в решении социальных проблем региона\территории	В условиях малого бизнеса – -0,2
		В условиях среднего бизнеса – -0,3
9	Наличие опыта наставничества в условиях ведения существующего бизнеса	- 0,2
10	Наличие уже реализованных программ корпоративной социальной ответственности бизнеса, ориентированных на сотрудников МСП, в других секторах экономики	В условиях малого бизнеса – -0,2
		В условиях среднего бизнеса – -0,3
11	Плановый уровень вложений в развитие предпринимательских способностей при ведении бизнеса в сфере услуг	- 0,3
12	Плановый уровень окупаемости креативных решений при ведении бизнеса	-0,2
<i>Максимальный уровень снижения процентной ставки, %</i>		В условиях малого бизнеса – -2,6
		В условиях среднего бизнеса – -2,8
<i>Минимальный уровень процентной ставки для категории, %</i>		<u>В условиях малого бизнеса –</u> <u>16,15</u>
		<u>В условиях среднего бизнеса –</u> <u>15,95</u>
<u>3 категория – предприниматель, имеющий определённый опыт работы и организации собственного бизнеса в сфере услуг</u>		
Критерии для снижения уровня процентной ставки льготного кредитования для малого и среднего бизнеса в сфере услуг		Уровень снижения величины процентной ставки, %
1	Отсутствие зарегистрированных значительных административных правонарушений при ведении существующего бизнеса	-0,4
2	Средний уровень рентабельности ведения предпринимательской деятельности в сфере услуг	-0,4
3	Количество лет ведения собственной предпринимательской деятельности в сфере услуг	-0,3
4	Количество лет ведения собственной предпринимательской деятельности на российском рынке	-0,2
5	Наличие реализованных программ по экологизации экономической деятельности	-0,2

6	Успешный опыт участия в программах государственного или корпоративного льготного кредитования	-0,2 <sup>16</sup>
7	Наличие профильного образования\профессиональной переподготовки в рамках осуществляемого вида экономической деятельности	-0,1
8	Наличие уже реализованных программ корпоративной социальной ответственности бизнеса, ориентированных на участие в решении социальных проблем региона\территории	В условиях малого бизнеса – -0,3
		В условиях среднего бизнеса – - 0,4
9	Наличие опыта наставничества в условиях ведения существующего бизнеса	- 0,2
10	Наличие уже реализованных программ корпоративной социальной ответственности бизнеса, ориентированных на собственных сотрудников МСП	В условиях малого бизнеса – - 0,3
		В условиях среднего бизнеса – - 0,4
11	Плановый уровень вложений в развитие предпринимательских способностей при ведении бизнеса в сфере услуг	-0,3
12	Плановый уровень окупаемости креативных решений при ведении бизнеса	-0,2
<i>Максимальный уровень снижения процентной ставки, %</i>		В условиях малого бизнеса – -3,1
		В условиях среднего бизнеса – -3,3
<i>Минимальный уровень процентной ставки для категории, %</i>		<u>В условиях малого бизнеса –</u> <u>15,65</u>
		<u>В условиях среднего бизнеса –</u> <u>15,45</u>

Средний шаг расчета по сокращению ставки составляет 0, 1%, однако может быть увеличен в зависимости от уровня деловой активности и вложений в развитие собственных предпринимательских компетенций при одновременном расширении участия в программах корпоративной социальной ответственности. Например, факт проектирования программ КСО при открытии бизнеса для начинающих предпринимателей оценивается в минимальный размер снижения ставки. Уже существующие программы КСО

<sup>16</sup> Указан максимальный объем снижения ставки для периода, превышающего 10 лет

на уровне малого бизнеса, при обязательном наличии соответствующего документированного цифрового подтверждения, предполагают увеличение шага расчета до 0, 2%, а при масштабе среднего бизнеса - 0,3 % для второй категории предпринимателей. А в случае наличия опыта ведения предпринимательской деятельности в сфере услуг данные значения достигают уровня в 0,3% и 0,4%.

Как видно из представленных расчетов, вектор государственной политики по поддержке развития МСП в сфере услуг должен быть обязательно смещен с поощрения открытия новых предпринимательских структур, даже в среде молодежного предпринимательства, на поддержку уже существующих инициатив, а также тех конкретных предпринимателей, которые уже зарекомендовали себя с точки зрения ведения легального бизнеса, долгосрочного характера пребывания на рынке и, отдельно, именно в сфере услуг, социальной ответственности и активного участия в общественной деятельности, в том числе с точки зрения развития института наставничества, осуществления эффективного взаимодействия с образовательными учреждениями и т.д. Чем выше данный уровень участия, тем большее количество преференций с точки зрения условий льготного кредитования должен получить предприниматель вне зависимости от конкретного отраслевого сегмента или региона локализации бизнеса, учитывая растущий сегмент виртуального бизнеса и интеграцию производственно-хозяйственной базы в рамках межотраслевого сотрудничества, например в условиях создания и развития кластерных образований.

Данные рассуждения подтверждаются и полученными итоговыми результатами по планируемой ставке льготного кредитования. Максимальный объем ставки соответствует организации ведения малого бизнеса предприниматель, имеющий определённый опыт работы и организации собственного бизнеса (вне сферы услуг), ее минимальный уровень ориентирован на предпринимателя, имеющего определённый опыт работы и организации собственного среднего бизнеса в сфере услуг.

При этом определенный уровень поддержки предполагается и для молодежных инициатив (среднее значение ставки между второй и третьей категорией предпринимателей). Однако, если в случае уже существующей практической бизнес-деятельности, когда предпринимателя оценивают по достигнутым результатам функционирования на рынке в течении определенного периода времени, в качестве главного критерия для снижения процентной ставки становится сама личность молодого предпринимателя и его заслуги перед обществом, в том числе участие в организации мероприятий и событий, имеющих высокую общественную значимость на уровне региона или страны, наличие опыта осуществления добровольческой деятельности и участия в социально-значимых проектах и т.п.

Реализация предложенных организационно-управленческих изменений в программах льготного кредитования малого и среднего бизнеса в сфере услуг позволит повысить эффективность предпринимательской деятельности, а также создаст определенную мотивационную платформу для обеспечения устойчивого роста собственных предпринимательских способностей организаторов бизнес-деятельности в современных российских экономических условиях.

## Заключение

В диссертационном исследовании проведен сравнительный анализ категории «предпринимательская способность» и других ключевых понятий теории предпринимательства, а именно «предпринимательская деятельность» и «предпринимательская активность» применительно к условиям сферы услуг. Резюмируя представленные выше научные подходы к предпринимательской деятельности в контексте определения природы и сущности предпринимательской способности и ее различий с категорией «предпринимательская активность» автором обозначены ключевые характеристики данной категории, которые соответствуют современным тенденциям системы предпринимательства. К числу наиболее значимых автор относит способность к адаптации в условиях изменений внешней среды как ключевое свойство предпринимательской способности необходимое для ведения бизнеса в условиях нестабильности рыночной конъюнктуры, способность внедрять и использовать инновационные технологии, способность к обработке значительных массивов информации и ряд других.

В диссертационном исследовании уровни предпринимательской способности разделены на три ключевые зоны:

-зона низкого уровня предпринимательской активности. Характеризуется отсутствием интереса и нежеланием индивида к ведению предпринимательской деятельности по ряду объективных и субъективных причин, отсутствием побудительных стимулов для повышения уровня возможной предпринимательской активности,

-зона среднего уровня предпринимательской активности. Связана с процессом формирования предпринимательской способности у индивида в контексте имеющихся возможностей, ресурсной базы, психологических особенностей, интересов, склонностей и т.д. Данная зона уровня предпринимательской способности требует сформированной системы государственной поддержки предпринимательских инициатив и внедрения

адресной системы стимулирования в зависимости от достигнутых результатов и прогнозных оценок развития с учетом специфики самого бизнеса.

-зона высокого уровня предпринимательской активности. Предусматривает реализацию комплекса мер по развитию предпринимательской способности за счет целого ряда инструментов (от дополнительных образовательных программ до дифференциации бизнес-деятельности на основе инновационного процесса и перераспределения ресурсной базы).

Несмотря на особенности и специфику каждого выделенного уровня, при принятии конкретных управленческих решений необходимо учитывать современные тенденции потребительского спроса, новые подходы к организации бизнес-процессов, что особенно наглядно проявляется в условиях постепенного перехода к цифровой экономике.

Предпринимательская способность как любой комплекс навыков и умений, присущий человеческому индивиду, может быть рассмотрен с точки зрения такого важного методологического аспекта как источник его возникновения. В диссертационном исследовании представлены расширенные характеристики каждого из возможных альтернативных источников формирования предпринимательской способности более подробно с точки зрения современных условий хозяйствования, в том числе формирование и развитие предпринимательской способности в условиях семейного бизнеса, в рамках освоения основных и дополнительных образовательных программ, в рамках осуществления трудовой деятельности и внутрикорпоративного предпринимательства, а также в рамках саморазвития.

Развитие предпринимательских способностей, во многом зависит от масштаба осуществляемой бизнес-деятельности. С одной стороны, конечно же, крупный бизнес в лице государственных монополий или транснациональных компаний обладает более широким потенциалом для обеспечения роста предпринимательской способности своих сотрудников, в том числе и менеджеров высшего звена, ответственных за принятие не только



оперативных, но и стратегических решений с точки зрения ведения предпринимательской деятельности в современных экономических условиях. С другой стороны, именно субъекты малого и среднего бизнеса обладают более гибкими и адаптивными инструментами для реализации программ по росту собственных предпринимательских компетенций за счет более высокого уровня мобильности, скорости в принятии тех или иных решений и возможности получения определенного уровня поддержки со стороны органов государственной власти. Отдельное влияние в данной ситуации оказывает и сама отраслевая направленность – именно сфера услуг активно способствует росту предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса.

Среди основных факторов, которые оказывают принципиальное влияние на формирование предпринимательских способностей в сфере услуг, определяя характерные особенности и специфику управления данным процессом, можно отдельно отметить такие детерминанты как:

- государственная политика, направленная на поддержку предпринимательских инициатив, в том числе развитие молодежного предпринимательства, создание инновационных площадок и производств, интеллектуальная продукция и услуги которых могли быть ориентированы на удовлетворение текущих потребностей и запросов среди потребителей в краткосрочном периоде времени,

- наличие цифровых платформ и площадок для реализации бизнес-инициатив в рамках всего жизненного цикла ведения предпринимательской деятельности,

- возможность беспрепятственного и комплексного доступа к информации относительно целого блока вопросов, связанных с ведением предпринимательской деятельности в сфере услуг и возможности формирования предпринимательской способности,

- готовность к реализации бизнес -инициатив со стороны предпринимательского сектора,

-связующим фактором, который объединяет все предыдущие, по мнению автора, следует признать наличие доступной образовательной, в том числе цифровой, среды, которая создает ключевые предпосылки как для формирования предпринимательской способности, так и для ее последующего совершенствования и развития.

Вместе с тем, по сравнению с крупным бизнесом даже в сфере услуг, малый и средний бизнес сталкивается со значительным количеством барьеров для развития предпринимательских способностей. Среди наиболее значимых следует отдельно упомянуть:

-отсутствие достаточного уровня финансирования на реализацию программ, связанных с повышением уровня человеческого капитала организации, в том числе отсутствие необходимых средств на развитие предпринимательских способностей в рамках различных образовательных программ и платных цифровых продуктов в сфере совершенствования предпринимательских способностей,

-нежелание самого предпринимателя увеличивать затраты на повышение уровня предпринимательских способностей по целому ряду причин как экономического, так и социально- психологического характера,

-отсутствие или ограничение доступа к информации о возможных федеральных, региональных и муниципальных проектах и программах, направленных на развитие предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса, адаптации к изменяющимся бизнес-условиям и т.п.,

-недостаточное количество образовательных программ, в том числе с полным или частичным использованием дистанционных технологий, уровень которых бы соответствовал требованиям федерального законодательства и гарантировал высокие стандарты качества подготовки с одной стороны, а с другой учитывал бы современные тенденции предпринимательской деятельности в условиях организации и управления малым и средним бизнесом и ряд других проблем.

В связи с этим, можно говорить о необходимости системных действий со стороны всех участников рыночных отношений, которые были бы направлены на повышение уровня предпринимательских способностей представителей малого и среднего бизнеса в России. Совершенствование предпринимательских способностей МСП в сфере услуг, как и стратегическое и оперативное обеспечение устойчивого развития и роста самих предпринимательских структур в условиях кризисных явлений и сложности сохранения приемлемого уровня экономической устойчивости не может быть исключительно задачей самих предпринимателей. Огромную роль в данном процессе должно играть государство в лице соответствующих органов территориального управления на основе использования экономических и административных механизмов регулирования деятельности бизнеса.

Задача государства в данном случае – обеспечить равновесное состояние между реализацией и действием комплекса мер, направленных на поощрение и поддержку предпринимательских инициатив, в том числе молодежных и социальных проектов, малого и среднего бизнеса в сфере услуг и теми механизмами и методами, которые направлены на регулирование процесса оказания услуг, обеспечение требований по качеству и безопасности данных услуг, сохранение легального характера бизнеса и т.д.

В диссертационном исследовании представлены и обоснованы основные направления совершенствования государственной поддержки и политики регулирования развития предпринимательских способностей малого и среднего бизнеса в сфере услуг, предложены методические подходы к оценке льготного кредитования малого и среднего бизнеса в сфере услуг как инструмента стимулирования повышения уровня предпринимательской способности, а также сформулированы основные организационные мероприятия по формированию и развитию предпринимательских способностей в зависимости от уровня единого туристского пространства.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027>(дата обращения 25.12.2023).
2. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. –Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/) (Дата обращения: 25.12.2023).
3. Федеральный закон "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" от 24.11.1996 N 132-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_12462/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12462/)(дата обращения 21.12.2023).
4. Федеральный закон от 08.12.2020 N 385-ФЗ "О федеральном бюджете на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_370144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_370144/) (Дата обращения: 12.12.2023).
5. Государственная программа Российской Федерации «Цифровая экономика Российской Федерации» (утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 28.07.2017 № 1632-р) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>(дата обращения 24.12.2023).
6. Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года (утверждена распоряжением Правительства РФ от

- 13.02.2019 N 207-р) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/56857.html>(дата обращения 26.12.2023).
7. Распоряжение Правительства РФ от 05.05.2018 N 872-р (ред. от 11.07.2019) «Об утверждении Концепции федеральной целевой программы "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2019 - 2025 годы)"» - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/557414759> (дата обращения 26.12.2023).
8. Государственная программа Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика» [Электронный ресурс]. –Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_370144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_370144/) (Дата обращения: 16.12.2023).
9. Паспорт национального проекта "Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы" (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24.12.2018 N 16) [Электронный ресурс]. –Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_319208](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_319208) (Дата обращения: 18.12.2023).
10. Паспорт подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства" государственной программы Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика" (в ред. Постановления Правительства РФ от 31.03.2021 N 513) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_162191/bd64691731151ac3705c681cc49fae5953e355ab/#dst29012](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162191/bd64691731151ac3705c681cc49fae5953e355ab/#dst29012) (Дата обращения: 18.12.2023).
11. Паспорт федерального проекта Создание условий для легкого старта и комфортного ведения бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

[https://www.economy.gov.ru/material/file/3d66461ed39217d375026b83842e03f5/FP\\_Predakseleraciya.pdf](https://www.economy.gov.ru/material/file/3d66461ed39217d375026b83842e03f5/FP_Predakseleraciya.pdf) (Дата обращения: 19.12.2023)

12. Паспорт федерального проекта "Создание Цифровой платформы с механизмом адресного подбора и возможностью дистанционного получения мер поддержки и специальных сервисов субъектами МСП и самозанятыми гражданами" (утв. Минэкономразвития России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_380886/#dst100002](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_380886/#dst100002) (Дата обращения: 22.12.2023).
13. Распоряжение Правительства Ленинградской области от 01.08.2017 N 387-р "Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области до 2030 года" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=SPB&n=189832#yкРТХjSiqzUuF72D2> (Дата обращения: 17.12.2023).
14. Абдуллин А.Р., Фазрахманов И.И., Фаррахетдинова А.Р. Вероятность в условиях неопределенности: Фрэнк Х. Найт о сущности предпринимательства (1 часть) / Финансовый бизнес. 2021. № 4 (214). С. 3-6.
15. Аверьянова О.В. Некоторые проблемы государственного регулирования предпринимательской активности в Российской Федерации / Современное общество и право. 2019. № 3 (40). С. 42-47.
16. Бахтигулова Л.Б. Инновационно-предпринимательская компетентность будущих менеджеров как готовность и способность эффективно работать в новых экономических условиях / Научный диалог. 2017. № 11. С. 488-494.
17. Бексултанова А.И. Молодежное предпринимательство в РФ: состояние и тенденции развития / статья в журнале-научная статья «Вестник чеченского государственного университета им. А.А. Кадырова», 2020, с.72-28

18. Бровкина А.Н. История предпринимательства в России // В сборнике: Вклад молодых ученых в инновационное развитие АПК России. Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых. 2020. С. 163-165.
19. Бургонов О.В. Стратегическое прогнозирование развития предпринимательских структур в условиях инновационной экономики / О.В. Бургонов, Н.П. Голубецкая, Т.В. Чиркова // В сборнике научных статей по итогам Национальной научно-практической конференции: Парадигмальные стратегии науки и практики в условиях формирования устойчивой бизнес-модели России. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2019. - С. 93-96.
20. Валеева Е.О., Васина Е.В., Волошинова М.В., Иванов Н.Н., Карпова Г.А., Ковалев С.Н., Коротеева О.С., Максанова Л. Б-Ж., Песоцкая Е.В., Сущинская М.Д., Хорева Л.В., Шокола Я.В. Сфера услуг в современной экономике, СПб: СПбГЭУ, 2016 – С.114.
21. Валиева Г.Р., Сайфутдинова Л.Р., Искужина Г.Р. Фрэнк Х. Найт о феномене предпринимателя в финансовой среде/ Экономика и предпринимательство. 2021. № 6 (131). С. 845-848.
22. Васильева А.В. Предпринимательская активность организаций России в период пандемии коронавируса// В сборнике: Социально-экономическое развитие России и регионов в цифрах статистики. Материалы VII международной научно-практической конференции, в 2-х т. Тамбов, 2021. С. 85-92.
23. Веблен, Торстейн Б. Теория делового предприятия / Торстейн Веблен ; пер. с англ. М. Я. Каждана ; науч. ред. пер. В. Г. Гребенников. - Москва: Акад. народного хоз-ва при Правительстве Российской Федерации: Дело, 2007 - 287 с.
24. Власенко Л.В., Иванова И.А. Предпринимательская деятельность в фокусе профессиональных ценностей современной молодежи/ Экономика и предпринимательство. 2019. № 10 (111). С. 1315-1319.

25. Волкова С.А. Предпринимательская активность как инструмент роста качества жизни населения/ Вестник научных конференций. 2016. № 10-7 (14). С. 86-89.
26. Дадалко С.В., Трушанина В.В. Предпринимательство как социально-экономическое явление: генезис и сущность/ Сибирская финансовая школа. 2013. № 4 (99). С. 11
27. Дарбакова Д.У., Чудаева Э.Б., Тагиров А.В., Мирошниченко Ю.П., Доржиев Э.В., Наранов Э.Г.О. Предпринимательская активность как стимулирующий фактор экономического развития региона/ Экономика и предпринимательство. 2021. № 2 (127). С. 422-428.
28. Егоричев В.А., Зорина А.Ю., Малярчук П.И., Бочтовая А.А., Теремов Д.О. Й. Шумпетер о предпринимательстве как факторе производства/ Экономика и предпринимательство. 2019. № 5 (106). С. 163-165.
29. Ехлакова К.А., Сон М.Е., Мишеничев К.С. Определение понятия молодежное предпринимательство и ключевые характеристики молодых предпринимателей / В сборнике: «Экономика, бизнес, инновации». сборник статей «IX Международной научно-практической конференции». 2019. С. 144-146.
30. Зонова И.В. Взаимосвязь неопределенности и прибыли предпринимательства (Ф. Найт, Й. Шумпетер) / Вестник магистратуры. 2016. № 12-4 (63). С. 189-192.
31. Изиев К.А., Изиева Л.К. Государственное налоговое регулирование малого и среднего предпринимательства: меры и гарантии/ Региональные проблемы преобразования экономики. 2018. № 12 (98). С. 320-326.
32. Карпова, Г.А., Песоцкая, Е.В., Гришин, С.Ю. Ткачев, В.А. Управление туристскими дестинациями на принципах кластеризации: монография/ Г.А. Карпова., Е.В. Песоцкая, С.Ю. Гришин., В.А. Ткачев – СПб.: Издательство: СПбГЭУ, 2017. - 153 с.



33. Карпова Г.А., Шарафанова Е.Е., Морозов М.М., Волошинова М.В., Хорева Л.В., Поломарчук А.К., Ердакова В.П., Романова Г.М., Гришин С.Ю., Ткачев В.А., Кучумов А.В., Оборин М.С., Морозов М.А., Морозова Н.С., Цёхла С.Ю., Симченко Н.А., Печерица Е.В., Зяблова А.А., Енченко И.В. Сервис и туризм в условиях цифровизации российской экономики: Монография - СПб.: СПбГЭУ, 2018. -176 с.
34. Карпова Г.А., Валеева Е.О. Проблемы и перспективы развития туризма в условиях пандемии / Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2021. № 1 (127). С. 97-104.
35. Карпова Г.А., Волошинова М.В., Кучумов А.В., Печерица Е.В. Факторы, оказывающие воздействие на объем продаж туристских услуг / статья в журнале - научная статья «Журнал правовых и экономических исследований», г. Санкт-Петербург, 2019, с.183-188
36. Карпова Г.А., Богданова И.М. Роль и место предпринимательства в сфере туристских услуг// Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2019. № 3 (117). С. 74-80.
37. Кошелева Е.Г. Мониторинг предпринимательской активности: теоретико-методологический подход/ Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. 2018. № 1. С. 68-78.
38. Кузнецова А.А. Торстейн Веблен как основоположник теории люксового потребления// В сборнике: Социология и общество: традиции и инновации в социальном развитии регионов. Сборник докладов VI Всероссийского социологического конгресса. Отв. редактор В.А. Мансуров. 2020. С. 544-547.
39. Лаврова Т.А., Уваров С.А. Государственно-частное партнерство как основа интенсивного развития туризма в России// Журнал правовых и экономических исследований. 2017. № 2. С. 190-195.

- 40.Лаврова Т.А. Современный туризм в Российской Федерации: реальность и возможности//В сборнике: Россия и Санкт-Петербург: экономика и образование в XXI веке. Научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР за 2016 год. Факультет экономики и финансов. Отделение национальной экономики. Под редакцией Т.А. Селищевой. 2018. С. 197-202.
- 41.Леонтьева Л.С., Орлова Л.Н., Ван Ч.Л. Цифровые трансформации в предпринимательстве/ Вестник Московского университета. Серия 21: Управление (государство и общество). 2019. № 2. С. 28-43
- 42.Ложникова А.В., Шевченко И.К., Развадовская Ю.В., Богданов А.Л. Предпринимательская способность населения на карте России/ Terra Economicus. 2021. Т. 19. № 1. С. 91-108.
- 43.Магомедова М.М. Роль государственной поддержки предпринимательской деятельности в Российской Федерации/ Научно-практические исследования. 2019. № 8-6 (23). С. 35-38.
- 44.Мамхегова К.А. Инновационная и предпринимательская активность Швейцарии на мировом рынке/ Инновационное развитие. 2019. № 2 (29). С. 73-75.
- 45.Максимцев И.А. Влияние пандемии на развитие мировой экономической системы// В сборнике: Современный менеджмент: проблемы и перспективы. Сборник статей по итогам XV международной научно-практической конференции. Под редакцией Е.А. Горбашко, И.В. Федосеева. Санкт-Петербург, 2020. С. 1-11.
- 46.Маслоу А. Мотивация и личность. Изд. 3-е. СПб.: Изд-во Питер, 2011.
- 47.Матузова И.В. Принципы анализа предпринимательской активности/ Культура. Наука. Производство. 2019. № 3. С. 72-79.
- 48.Минин, И.Л. Структурные изменения малого предпринимательства на территории Новгородской области/ И.Л. Минин // Известия

- Международной академии аграрного образования. - 2019. - № 45 - С. 147-149.
- 49.Минин И.Л. Прогнозирование изменения предпринимательских структур Новгородской области / Д.Л. Минин, И.Л. Минин // Известия Международной академии аграрного образования. - 2019. - № 47. - С. 87-89.
- 50.Морозов Р. Предпринимательская активность как детерминант экономического развития/ Банковский вестник. 2020. № 3 (680). С. 80-84.
- 51.Найт, Фрэнк Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт; Пер. с англ. М.Я. Каждана; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации. - М.: Дело, 2003 - 359 с.
- 52.Омаров М.М. Инновационные подходы к мотивации и стимулированию персонала предпринимательских структур/ Известия Международной академии аграрного образования. 2020. № 50. С. 115-119.
- 53.Песоцкая Е.В., Русецкая О.В., Трофимов В.В., Трофимова Л.А. Менеджмент в 2 ч. Часть 1 - Учебник / Москва, 2017. Сер. 58 Бакалавр. Академический курс (2-е изд., испр. и доп) – 349 С.
- 54.Песоцкая Е.В., Феткуллова К.А. Формирование конкурентной стратегии производства и реализации инновационных продуктов на малых и средних предприятиях/ В сборнике: Экономика и управление - сборник научных трудов. Министерство образования и науки РФ; ФГБОУ ВО "Санкт-Петербургский государственный экономический университет". Санкт-Петербург, 2015. С. 63-67.
- 55.Петин В.В. Интернет-предпринимательство в туризме// В сборнике: Закономерности и противоречия социально-экономического развития региона. Сборник научных трудов по материалам Всероссийской научно-практической конференции. 2017. С. 137-140.

56. Пиньковецкая Ю.С. Предпринимательская активность в современных экономиках: гендерный аспект/ Вестник Тихоокеанского государственного университета. 2021. № 1 (60). С. 87-94.
57. Пиньковецкая Ю.С. Женская предпринимательская активность и ее отраслевая структура/ Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2018. № 4 (64). С. 126-137.
58. Плотников В.А., Пролубников А.В. Специфика реализации государственной экономической политики в условиях новых вызовов// В сборнике: Социально-экономические и финансовые аспекты развития Российской Федерации и её регионов в современных условиях. материалы I всероссийской научно-практической конференции. Грозный, 2020. С. 24-29.
59. Плотников В.А. Цифровизация как закономерный этап эволюции экономической системы/ Экономическое возрождение России. 2020. № 2 (64). С. 104-115.
60. Плотников А.В. Оценка влияния процессов импортозамещения на развитие регионального хозяйственного комплекса // Наука и инновации в технических университетах: материалы Десятого всероссийского форума студентов, аспирантов и молодых ученых. 2016. С. 154-156.
61. Поничев Д.А., Ткачев В.А. Методические подходы к количественной оценке предпринимательской активности // В сборнике: Актуальные проблемы развития сферы услуг. сборник научных трудов. Санкт-Петербург, 2020. С. 128-133.
62. Поничев Д.А. Анализ источников формирования и развития предпринимательской способности в современных условиях\ Экономика и предпринимательство. 2021. № 8 (133). С. 716-719
63. Поничев Д.А. Оценка изменений предпосылок и условий для развития предпринимательской способности в сфере услуг\ Вестник Национальной академии туризма. 2022. № 1 (61). С. 32-34.

- 64.Поничев Д.А. Детерминанты развития предпринимательской способности в сфере услуг// В сборнике: Актуальные проблемы труда и развития человеческого потенциала. вузовско-академический сборник научных трудов. Санкт-Петербург, 2021. С. 164-168.
- 65.Поничев Д.А. Субъекты стимулирования предпринимательской активности и развития предпринимательской способности в условиях современной системы образовательных услуг// В сборнике: Актуальные проблемы развития сферы услуг. сборник научных трудов. Санкт-Петербург, 2021. С. 152-157.
- 66.Пугачева С. Г., Голуб Д.Б. Психология молодежного предпринимательства: монография. – М.: Изд-во Российского гос. социального ун-та, 2012. – 149 с.
- 67.Радченко А.В. Инновационное предпринимательство в туризме// В сборнике: Развитие предпринимательства в России - история, опыт, перспективы: региональный аспект". Сборник материалов Международной научно-практической конференции преподавателей, студентов, магистрантов, аспирантов. В 2-х частях. Симферополь, 2021. С. 172-177.
- 68.Разомасова Е.А., Горбачева Н.А. Предпринимательская активность населения Новосибирской области/ Молодой ученый. 2020. № 33 (323). С. 59-63.
- 69.Райманова З.И. Актуальные проблемы развития женского предпринимательства в России/ Доклады Башкирского университета. 2018. Т. 3. № 6. С. 661-664.
- 70.Саая А.С. Современные аспекты развития предпринимательства: теория и практика/Академическая публицистика. 2020. № 11. С. 147-152.
- 71.Серенко А.О. Инновационное предпринимательство в туризме: теоретический аспект/ NovaInfo.Ru. 2017. Т. 1. № 68. С. 187-190.
- 72.Сигов В.И., Григорьева Т.Е. Типы соответствия стратегии развития организации и стратегии управления персоналом// В сборнике:

- Современные технологии управления персоналом. Сборник трудов VII Международной научно-практической конференции. Под научной редакцией О.С. Резниковой. 2020. С. 88-90.
73. Такижбаева О.Г., Бычкова Н.А. Проблемы государственного регулирования российского молодежного предпринимательства// В сборнике: Современные технологии в науке и образовании - СТНО-2019. сборник трудов II Международного научно-технического форума: в 10 томах. Под общей редакцией О.В. Миловзорова. 2019. С. 91-94.
74. Тарасова А.А. Институт собственности и предпринимательская способность/ Российское предпринимательство. 2012. № 11 (109). С. 48-54.
75. Темижева Г.Р., Узденова Ф.М. Государственное регулирование малого и среднего предпринимательства на региональном уровне/ Финансовая экономика. 2020. № 9. С. 186-188.
76. Ткачев В.А. Методологические аспекты формирования единого туристского пространства/ Экономика и предпринимательство. 2021. № 12 (137). С. 1147-1151.
77. Ткачев В.А., Карпова Г.А., Волошинова М.В. Современные тенденции подготовки профессиональных кадров для сферы рекреации и туризма\ Профессорский журнал. Серия: Рекреация и туризм. 2019. № 3 (3). С. 36-41.
78. Ткачев В.А. Поничев Д.А. Особенности формирования предпринимательской способности в условиях единого туристского пространства // В сборнике: Актуальные проблемы развития сферы услуг. сборник научных трудов. Санкт-Петербург, 2022.
79. Умарова З.О. Предпринимательство в туризме/ Экономика и социум. 2020. № 2 (69). С. 427-430.
80. Уракова М.Н., Зиновьев О.А., Сидоров А.Н. Теория и практика предпринимательства в образовательном учреждении// В сборнике: Инновационные подходы к решению профессионально-педагогических

- проблем. Сборник статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции. Нижний Новгород, 2021. С. 121-124.
81. Хайкин М.М., Василенко Н.В., Лапинская А.А. Роль государственной политики в условиях формирования единого цифрового пространства/ В книге: Инновационные кластеры цифровой экономики: теория и практика. Под редакцией А.В. Бабкина. Санкт-Петербург, 2018. С. 51-76.
82. Харламова Т.Л. Возрастание инновационной активности предпринимательских структур в условиях глобализации / Т.Л. Харламова // В сборнике научных трудов Международной научно-практической конференции: Процессы глобальной экономики. – СПб.: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого», 2016. - С. 307-314.
83. Харламова Т.Л. Интеграция как основа взаимодействия предпринимательских структур / Т.Л. Харламова, С.М. Полещук // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна. Серия 3: Экономические, гуманитарные и общественные науки. - 2019. - № 3. - С. 57-61.
84. Харламова Т.Л. Развитие предпринимательских структур на основе управления потребительской ценностью / Т.Л. Харламова, В.В. Щеголев, Е.И. Павлова // Экономика и управление. - 2017. - № 8 (142). - С. 29-36.
85. Хорева Л.В., Волошинова М.В., Петров А.Н. Бережливые инновации в сфере услуг / Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. 2019. № 3 (49). С. 8.
86. Хорева Л.В., Архипов А.В., Волошинова М.В., Поломарчук А.К., Сущинская М.Д., Шокола Я.В., Шраер А.В. Сервисная экономика: международные рынки услуг и инновации: Монография - СПб.: СПбГЭУ, 2018. -145 с.

- 87.Цёхла С.Ю., Березина Н.А. Нереализованный потенциал в методике оценки инвестиционной привлекательности сферы рекреации и туризма/ Креативная экономика. 2022. Т. 16. № 1. С. 165-182.
- 88.Чекмарева Е.А. Оценка предпринимательской способности населения/ Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2009. № 2 (6). С. 85-92.
- 89.Шарафанова Е.Е., Безденежных Т.И. Сектор самозанятых как драйвер развития предпринимательства: региональные особенности/Экономика и предпринимательство. 2022. № 4 (141). С. 513-519.
- 90.Шарафанова Е.Е., Андреева М.А. Об эффективности инвестиционных проектов как фактора развития туристско-рекреационных комплексов Ленинградской области// В сборнике: Актуальные проблемы общества, экономики и права в контексте глобальных вызовов. Сборник материалов VI Международной научно-практической конференции. Москва, 2021. С. 95-101.
- 91.Шубаева В.Г., Евстафьева И.Ю. Национальная система квалификаций и профессионально-общественная аккредитация образовательных программ высшего образования\\ В сборнике: Методическое обеспечение учебного процесса экономического университета: проблемы и перспективы. Сборник трудов по материалам I методической конференции Санкт-Петербургского государственного экономического университета. Под редакцией Л. А. Миэринь. 2017. С. 12-17.
- 92.Юренский, Д.А. Управление туристской сферой региона в контексте устойчивого развития территории / Д.А. Юренский, Н.Ю. Омарова // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2022. – № 4.
- 93.Audretsch D. B., Thurik R., Verheul I., Wenneker S. (red.), Entrepreneurship: determinants and policy in a European – u.s. comparison, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht 2002.



94. Botterill, D., *Key Concepts in Tourism Research*, Los Angeles – 2012. – 197 p.
95. Brown R.T. Creativity; What are we to measure? In J.A. Glover, R.R. Ronning & C.R. Reynolds (Eds.), *Handbook of creativity*. – New York: Plenum, 1989. – 32 p.
96. Bull I., Willard G.E., *Towards a theory of entrepreneurship*, „*Journal of Business Venturing*” 8, 1993
97. Caves R. *Creative Industries*. - Cambridge: Harvard Univ. Press, 2000; Hartley J. *Creative Industries*. - Oxford: Blackwell, 2004.
98. Collin, Matthew, and David N. Weil. 2018. “The Effect of Increasing Human Capital Investment on Economic Growth and Poverty: A Simulation Exercise.” Policy Research Working Paper 8590, World Bank, Washington, DC.
99. Gartner W. B., „Who Is an Entrepreneur?” *Is the Wrong Question*, „*Entrepreneurship Theory and Practice*” 13(4), 1989
100. Dacin P.A., Dacin M.T., Matear M. *Social Entrepreneurship: Why We Don't Need a New Theory and How We Move Forward from Here?* // *Academy of Management Perspectives*, 2010. – № 3.
101. Drucker P. F., *Innovation and Entrepreneurship*, Harper and Row, New York 1985.
102. Jack S. L., Anderson A. R., *Entrepreneurship education within the condition of entrepreneurship*, paper presented at the Second Enterprise a Learning Conference, Centre for Entrepreneurship, University of Aberdeen, Aberdeen 1998.
103. Hall C.S., Lindzey G., *Theories of Personality*, John Wiley & Sons, New York 1957.
104. Kerr W. R., Nanda, *Financing Constraints and Entrepreneurship*, NBER Working paper series, Working Paper 15498, Harvard Business School.

105. Kong, L. The making of sustainable creative/cultural space: Cultural indigeneity, social inclusion and environmental sustainability. *Geographical Review*, 2009, №. 1
106. Kraay, Aart. 2018. "Methodology for a World Bank Human Capital Index." Policy Research Working Paper 8593, World Bank, Washington, DC.
107. Kuziboev B. Sustainable development of the service sector: theoretical-methodological approach. *Modern Problems of Science and Education*). 2020. Iss.3. Pp. 1-10.
108. Mayo F.B., Planning an applied research project in hospitality, tourism, & sports, Hoboken, New Jersey – 2014. – 258 p.
109. Mednich S.A. The associative basis of the creative process // *Psychol.* – Review. 1969. Vol. 2. Pp. 220-232.
110. Mincer, Jacob. 1958. "Investment in Human Capital and Personal Income Distribution." *Journal of Political Economy* 66 (4): 281–302.
111. Mintzberg H. Patterns in Strategy Formulation. In: *Management Science*, 1978, vol. 24, no. 9, pp. 934–948.
112. Minniti M. (red.), *Entrepreneurship: The engine of growth*, Vol. 1 perspective series: Praeger Press – Greenwood Publishing Group, Westport (CT) 2007.
113. North D. C., Acemoglu D., Fukuyama F., Rodrik D., *Governance, Growth, and Development Decision-making*, World Bank Working Paper 2008, Np. 44186
114. Porter, M., Kramer, M. Creating shared value. *Harvard Business Review*. 2011. 89. 1-2. pp. 62-67.
115. Raaij W. F. van, Veldhoven G. M. van, Wärneryd K. E. (red.), *Handbook of Economic Psychology*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht 1988.
116. Richards G. *Tourism, Creativity and Development* / G. Richards, J. Wilson. - London: Routledge, 2007.

117. Schermerhorn J. R. Jr., Hunt J. G., Osborn R. N., Organizational Behavior, John Wiley & Sons Incorporation, New York 1997.
118. Stenberg R.J. The Nature of Creativity // Creativity Research Journal. 2006. № 18. P. 87-98.
119. Vernon P.E. Psychological studies on creativity / P.E. Vernon // Journal of Child Psychology and Psychiatry. 1967. Vol. 8. P. 135-165.
120. Weiner B. An attributional theory of motivation and emotion. New York: Springer-Verlag, 1986.
121. World Bank - World Development Indicators [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators/>(Дата обращения: 17.12.2023)
122. NF - World Economic Outlook Database [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2023/>(Дата обращения: 16.12.2023)
123. Цифровая платформа ПАО Сбербанк и Google «Бизнес Класс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://business-class.pro/>(Дата обращения: 19.12.2023)
124. Единый реестр малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ofd.nalog.ru/index.html> (Дата обращения: 20.12.2023).
125. Перечень специальностей среднего профессионального образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/70558310/f7ee959fd36b5699076b35abf4f52c5c/#friends> (Дата обращения: 15.12.2023)
126. Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fgosvo.ru/fgosvo/151/150/24/88>(Дата обращения: 21.12.2023)

127. Сайт Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации- [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://digital.gov.ru/ru/> (Дата обращения: 28.12.2023).
128. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. –Режим доступа: [http:// www.gks.ru/](http://www.gks.ru/) (Дата обращения: -20.12.2023).
129. Сайт Правительства Ленинградской области [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://lenobl.ru/ru/dlya-smi/news/24283/>(Дата обращения: 13.12.2023)
130. Сайт «ФосАгро-школа» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://phosagroschools.ru/volhov-1/>(Дата обращения: 23.12.2023)
131. Сайт Федеральной программы «Ты – предприниматель». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://molpred37.ru/>(Дата обращения: 23.12.2023)
132. Сайт Молодежного форума предпринимательства и финансовой грамотности [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://lenobl.ru/ru/dlya-smi/news/22315/>(Дата обращения: 13.12.2023)
133. Сайт Программы «Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность» - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pandia.ru/text/78/287/41297.php> (Дата обращения – 23.12.2023)
134. Сайт Ассоциации молодых предпринимателей России. [Электронный ресурс] -Режим доступа: <http://moldelo.ru/ob-ampr-2/ob-ampr/> (дата обращения: 24.12.2023)
135. Сайт Центра молодежных и предпринимательских инициатив «Поколение-2025» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pokolenie2025.com/konkurs/> (Дата обращения:19.12.2023)
136. Сайт Ассоциации выпускников СПбГЭУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://unescon.ru/av> (Дата обращения: 16.12. 2023).
137. Доклад об экономике региона Европы и Центральной Азии Управление главного экономиста Осень 2020 «COVID-19 и

- человеческий капитал» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/34518/211643RU.pdf?sequence/>(Дата обращения: 23.12.2023)
138. Данные отчета «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2019/2020» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://gsom.spbu.ru/images/cms/menu/otchet\\_2020-red-2n-04-06.pdf](https://gsom.spbu.ru/images/cms/menu/otchet_2020-red-2n-04-06.pdf) (Дата обращения: 15.12.2023).
139. Страны G20: Доля занятых в сфере услуг [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.economicdata.ru/economics.php?menu=macroeconomics&data\\_type=economics&data\\_ticker=ServicesEmploy](https://www.economicdata.ru/economics.php?menu=macroeconomics&data_type=economics&data_ticker=ServicesEmploy) (дата обращения: 28.12.2023 г.)
140. Информация о форуме «Территория возможностей» [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://komitet.vsevobr.ru/home/>(Дата обращения: 13.12.2023)
141. Публикация «Семейный бизнес XXI века» [Электронный ресурс]. –Режим доступа: [https://www.dp.ru/a/2017/12/19/Semejnij\\_biznes\\_XXI\\_veka](https://www.dp.ru/a/2017/12/19/Semejnij_biznes_XXI_veka) (Дата обращения: 13.12.2023)
142. Публикация «Как устроен семейный бизнес в России: исследование» [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://sberbusiness.live/publications/kak-ustroen-semeinyi-biznes-v-rossii-issledovanie> (Дата обращения: 13.12.2023)
143. Публикация «Предпринимателей Ленинградской области обучат цифровизации бизнеса» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/novosti/news/predprinimateley-leningradskoy-oblasti-obuchat-tsifrovizatsii-biznesa>(Дата обращения: 15.12.2023)
144. Публикация «Из рядовых сотрудников в предприниматели: как мотивировать персонал создавать инновации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/brandvoice/generations/372833-iz-ryadovyh-sotrudnikov-v-predprinimateli/>(Дата обращения: 28.12.2023)

145. Публикация «Программа наставничества в действии» [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://rus-petroleum.ru/news/177-programma-nastavnichestva-v-dejstvii.html> /(Дата обращения: 29.12.2023)
146. Влияние пандемии COVID-19 на креативные сектора экономики [Электронный ресурс]. –Режим доступа: [https://www.economy.gov.ru/material/file/9c05ace1aae8261ef8b73017ed1817a4/obzor\\_praktik.pdf](https://www.economy.gov.ru/material/file/9c05ace1aae8261ef8b73017ed1817a4/obzor_praktik.pdf) /(Дата обращения: 29.12.2023)
147. Индекс человеческого капитала [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://datacatalog.worldbank.org/search/dataset/0038030/>(Дата обращения: 23.12.2023)
148. Публикация «Бизнес сосредоточился на торговле. Какие сферы и города выбирают предприниматели» [Электронный ресурс]. –Режим доступа: [http://www.sberbank.ru/ru/s\\_m\\_business/pro\\_business/samyepribylnye-sfery-biznesa-v-2020-2021-godah/](http://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/samyepribylnye-sfery-biznesa-v-2020-2021-godah/)(Дата обращения: 26.12.2023)
149. Публикация «Ключевая ставка ЦБ РФ на сегодня - 16%: таблица ставок в 2024 году» [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://www.rnk.ru/article/217866-klyuchevaya-stavka-tsb-rf-na-segodnya/>(Дата обращения: 26.12.2023)
150. Публикация «Льготные кредиты от 1%: обзор программ для бизнеса» [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://companies.rbc.ru/news/EPoZcIQYmd/lgotnyie-kredityi-ot-1-obzor-programm-dlya-biznesa/>(Дата обращения: 28.12.2023)
151. Программа льготного кредитования субъектов МСП (Программа 1764) [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://invest.economy.gov.ru/programma-lgotnogo-kreditovaniya-subektov-msp-programma-1764> (Дата обращения: 28.12.2023)
152. Публикация «Правительство запустило специальную программу льготного кредитования закупок приоритетной импортной продукции»

- [Электронный ресурс]. –Режим доступа:  
<http://government.ru/docs/45446/>(Дата обращения: 28.12.2023)
153. Льготное кредитование проектов по разработке и внедрению российских ИТ-решений [Электронный ресурс]. –Режим доступа:  
[https://digital.gov.ru/ru/activity/directions/942/?utm\\_referrer=https%3a%2f%2fyandex.ru%2f](https://digital.gov.ru/ru/activity/directions/942/?utm_referrer=https%3a%2f%2fyandex.ru%2f)(Дата обращения: 28.12.2023)
154. Публикация «Утверждены параметры программы льготного кредитования МСП в новых регионах» [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://www.garant.ru/news/1627833/>(Дата обращения: 28.12.2023)