



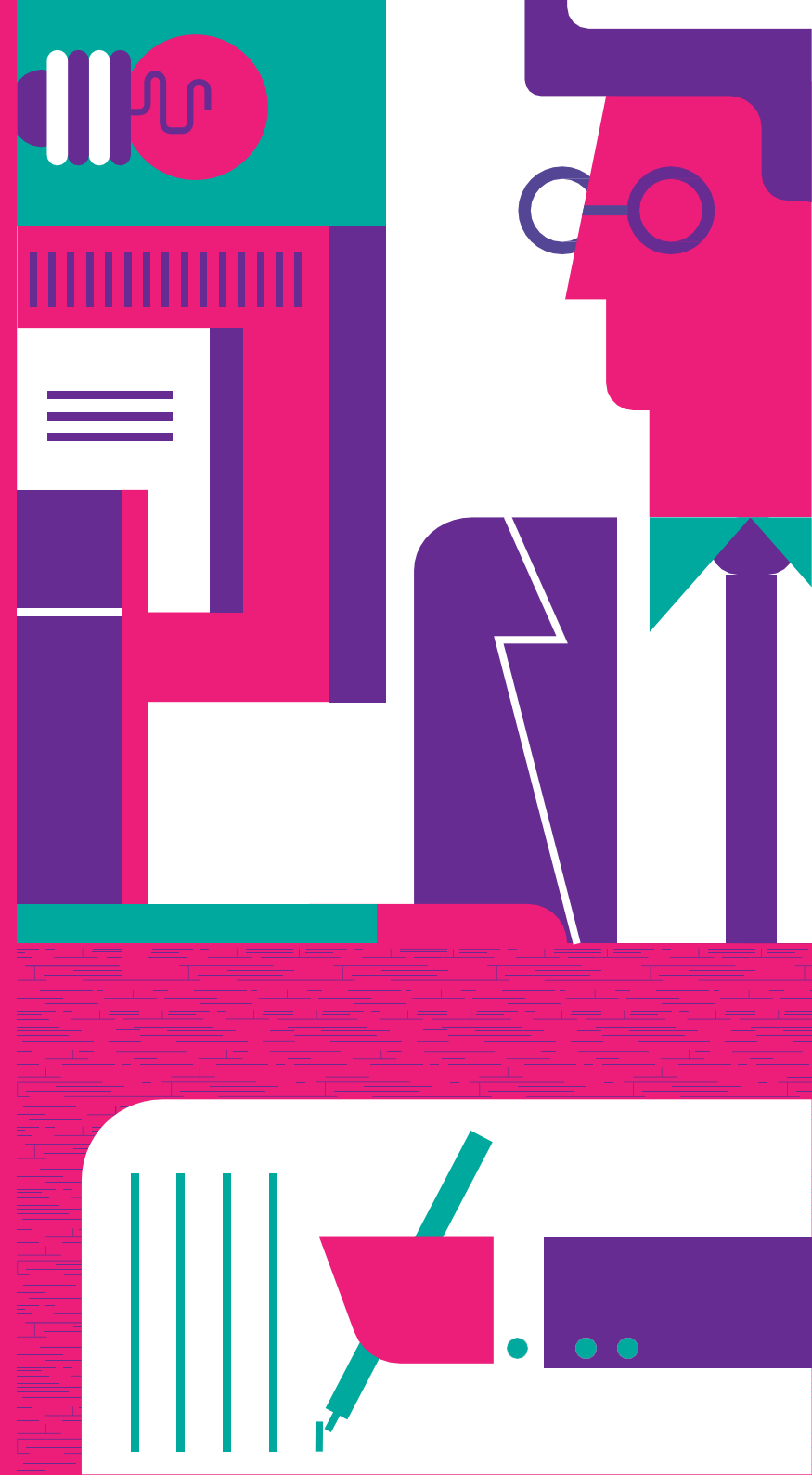
АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
МОСКВЫ

ГОТОВНОСТЬ К ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ

Сотрудники компаний

Сентябрь 2023

© ГБУ «Агентство инноваций Москвы»

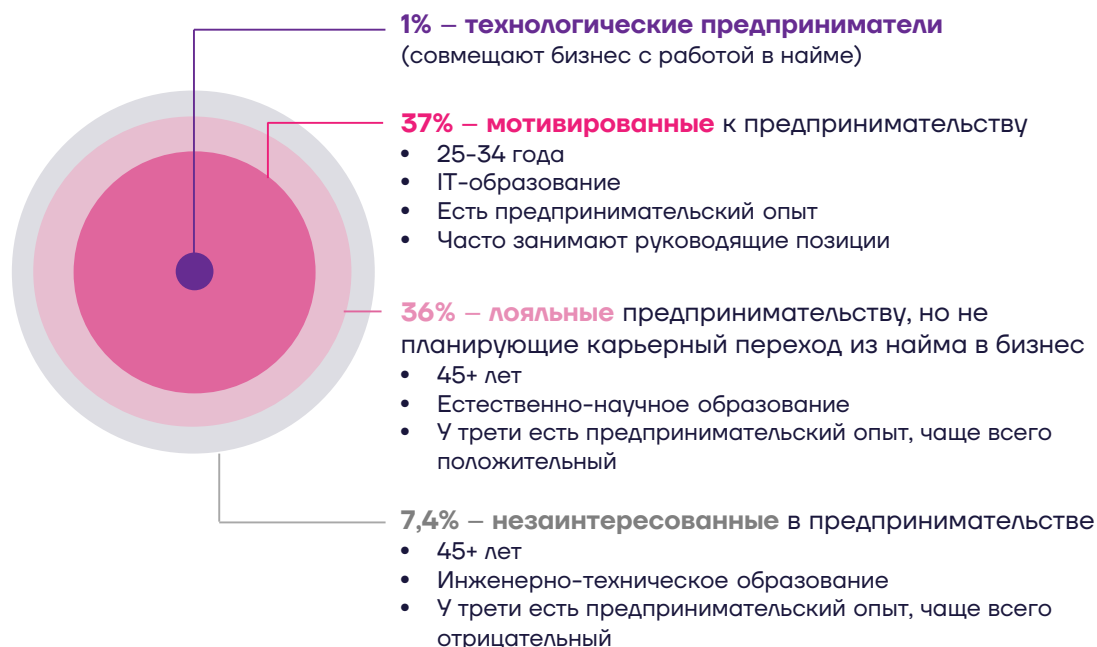


Ключевая цель исследования – оценить готовность сотрудников средних и крупных компаний Москвы к открытию собственного технологического бизнеса.¹ Для этого мы проанализировали данные опроса, который репрезентирует занятое население столицы по полу и возрасту (всего было опрошено 203 человека).

В целом, сотрудники компаний положительно относятся к технологическому предпринимательству. Абсолютное большинство (84%) считает его хорошим карьерным выбором, почти у половины (48%) уже был предпринимательский опыт. **Позитивное отношение пока не конвертируется в высокий уровень предпринимательских намерений.**

Только 37% планируют открыть собственный технологический бизнес в ближайшие три года.

Исходя из отношения респондентов к предпринимательству и планов по открытию собственного бизнеса, мы разделили всех респондентов на группы.



Около 0,5% планирует открыть свое дело, но не считают это хорошим карьерным выбором («вынужденное» предпринимательство). 18,7% сотрудников компаний затруднились ответить.

МОТИВИРОВАННЫЕ

Преимущественно к этой группе относятся **молодые руководители с IT-образованием** (при этом у ~1/3 нет высшего) и **предыдущим предпринимательским опытом**. Гораздо чаще, чем остальные группы, интересуются новыми технологиями, при этом в первую очередь интересна не техническая, а бизнес-составляющая решений. Прекрасно осведомлены о технологическом бизнесе: почти половина проходила специальные образовательные курсы, связанные с открытием своего дела.

Предпринимательство привлекает мотивированных как **возможность хорошо зарабатывать, благодаря самостоятельному решению сложных задач в компании единомышленников**. Однако мотивы значительно разнятся в зависимости от пола, возраста и опыта. Например, бывших предпринимателей «драйвят» сложные, нестандартные задачи и возможность создать абсолютно новый продукт. Тогда как те, у кого не было опыта ведения своего дела, хотят принимать решения самостоятельно и стать лидерами на рынке.

73% всех мотивированных к открытию бизнеса сотрудников компаний испытывают тревогу: боятся разориться, рисковать или сделать ненужный продукт. Чаще тревожатся люди без предпринимательского или руководящего опыта. Женщины чаще боятся брать на себя ответственность, а мужчинам страшно рисковать. Самые «бесстрашные» – это люди 35 – 44 лет.

Основные ресурсы, которых не хватает для открытия своего дела, – это деньги и команда.

¹ В данном исследовании мы сфокусировались исключительно на технологическом предпринимательстве, поэтому везде, где речь идет о предпринимательстве имеется в виду «технологическое предпринимательство». Исключение – это вопрос о предыдущем предпринимательском опыте, под которым подразумевается любой предпринимательский опыт.

Люди без предыдущего бизнес-опыта также считают, что им не хватает знаний и навыков (по оценке рыночных перспектив, построению финансовых моделей, организации продаж) и наставника. Бывшие предприниматели же гораздо чаще называли нехватку идей для продукта и вдохновения.

76% компаний, в которых работают мотивированные к предпринимательству, **проводят специальные мероприятия для развития бизнес-навыков** своих сотрудников, например, консультации, конкурсы и хакатоны, акселераторы. Можно предположить, что развитая культура внутреннего предпринимательства в компании способствует росту мотивированности к предпринимательству среди сотрудников.

ЛОЯЛЬНЫЕ И НЕЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ

Респонденты, относящиеся к этим группам, **не планируют открывать собственное дело** в ближайшие три года. При этом **лояльные считают предпринимательство хорошим карьерным выбором, а незаинтересованные – нет.**

Лояльные к предпринимательству сотрудники компаний – это преимущественно квалифицированные специалисты среднего возраста. В абсолютном большинстве закончили вуз, чаще, чем в других группах, по педагогическим и естественно-научным специальностям. У трети есть предыдущий предпринимательский опыт, в основном положительный.

Незаинтересованные же – это опытные профессионалы в области технических и инженерных специальностей. Значительно меньше интересуются современными технологиями (в основном историей создания отдельных изобретений и их свойствами). Некоторые из них открывали собственное дело, но чаще неудачно.

У лояльных к технологическому предпринимательству сотрудников компаний **основные причины не открывать свой бизнес** – нехватка денег и идей. **Незаинтересованные же мыслят более абстрактно**, полагая, что эта деятельность слишком сложная и рискованная.

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА СРЕДИ СОТРУДНИКОВ КОМПАНИЙ В МИРЕ И РОССИИ

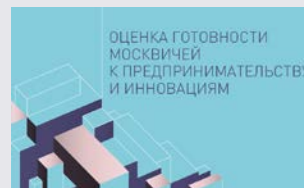
Меры поддержки предпринимательства редко таргетируют исключительно на наемных сотрудников. В основном проводятся мероприятия со смешанной целевой аудиторией (студенты, ученые, опытные специалисты), а акцент делается на стадию развития бизнес-проекта (идея, прототип, MVP, первые продажи и т.д.).

В мире среди специализированных мер поддержки выделяются:

- Инструменты внутрикорпоративного предпринимательства, которые развиваются самой компанией и позволяют ей быстро находить и развивать новые идеи, совершенствуя собственные бизнес-процессы;
- Финансовые и нефинансовые меры поддержки, которые предлагает государство, чаще на уровне страны. Они позволяют сотруднику компании совмещать развитие собственного дела и работу по найму.

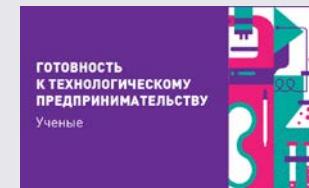
Из всех проанализированных типов в России представлены только инструменты внутрикорпоративного предпринимательства.

О МОТИВАЦИИ К ОТКРЫТИЮ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА ЧИТАЙТЕ ТАКЖЕ



Февраль 2020

[Социокультурный портрет четырех групп москвичей с разным отношением к предпринимательству](#)



Сентябрь 2023

[Готовность к технологическому предпринимательству: ученые](#)

1

ДИЗАЙН ИССЛЕДОВАНИЯ

стр. 5

- Цель, задачи и методы исследования
- Подход к сегментированию целевых аудиторий
- Основные характеристики респондентов

2

ПОРТРЕТ ЦЕЛЕВЫХ АУДИТОРИЙ

стр. 9

- Социально-демографический портрет аудиторий
- Мотивация, страхи и ключевые потребности тех, кто планирует открыть собственный технологический бизнес
- Причины не открывать собственный технологический бизнес
- Особенности медиапотребления
- Опыт обращения за поддержкой к государству и работодателю

3

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ

стр. 18

- Анализ мер поддержки предпринимательства, таргетированных на наемных сотрудников
- Описание отдельных мер поддержки в других странах

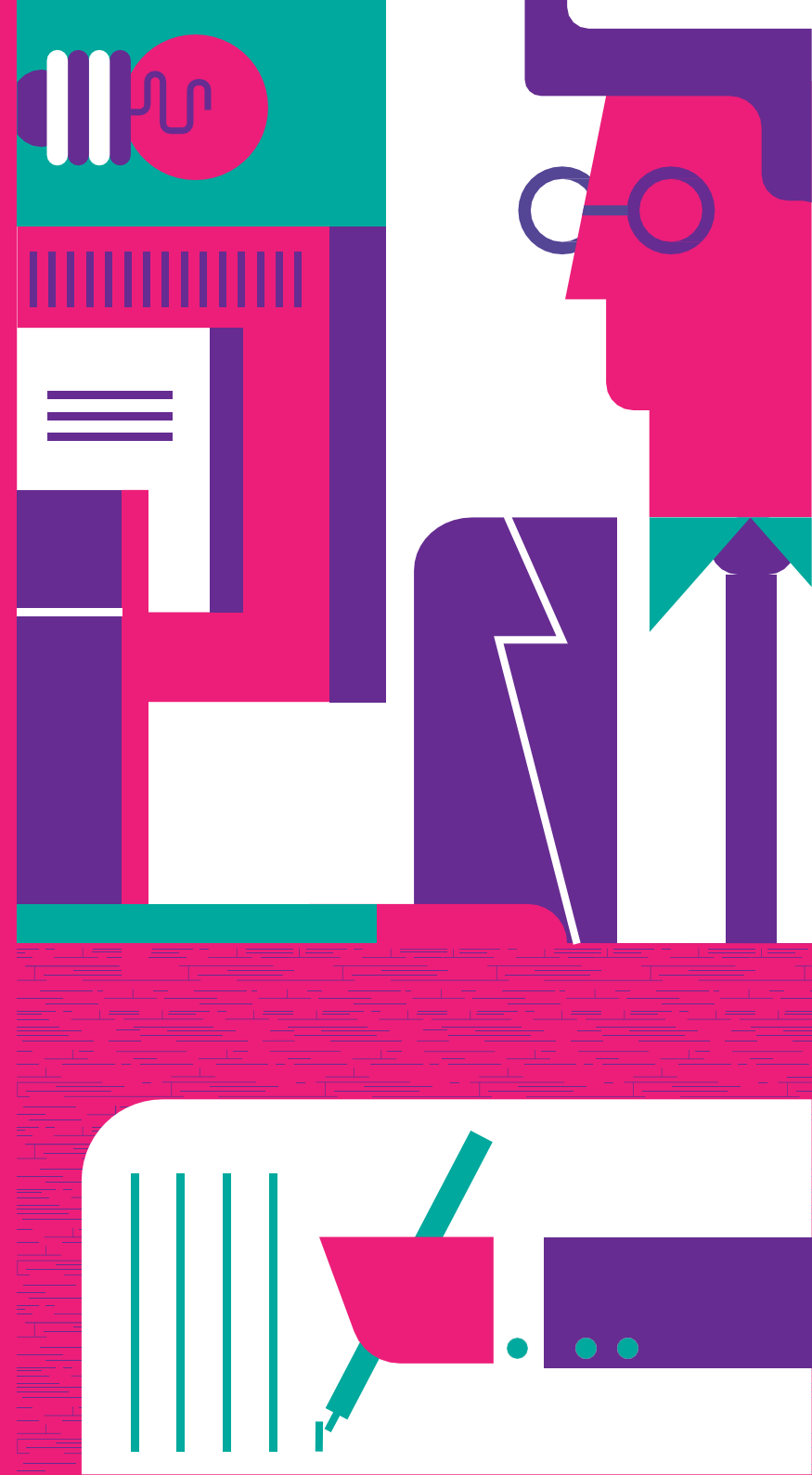
4

ПРИЛОЖЕНИЕ

стр. 23

- Детальная информация по мотивам открытия бизнеса
- Портрет «неопределившихся»

Дизайн исследования



ЦЕЛЬ

- Оценить готовность сотрудников крупных компаний Москвы (далее – сотрудники компаний) к открытию собственного технологического бизнеса.
- Определить механизмы, мотивирующие сотрудников компаний открывать собственный технологический бизнес.

ЗАДАЧИ

1. Сегментировать сотрудников компаний с точки зрения их отношения к технологическому предпринимательству и планов открытия собственного технологического бизнеса.
2. Описать портреты наиболее склонных к тех. предпринимательству сегментов.
3. Проанализировать московские и международные меры поддержки развития предпринимательского потенциала среди сотрудников компаний.

МЕТОДЫ

Контент-анализ, анализ опросных данных.

¹ Опрос проведен в декабре 2022 года Аналитическим центром НАФИ, опрошено 203 наемных работника старше 18 лет, работающих в московских компаниях с численностью от 100 человек. Метод сбора информации – онлайн-опрос (CAWI). Выборка репрезентирует занятое население Москвы по полу и возрасту.

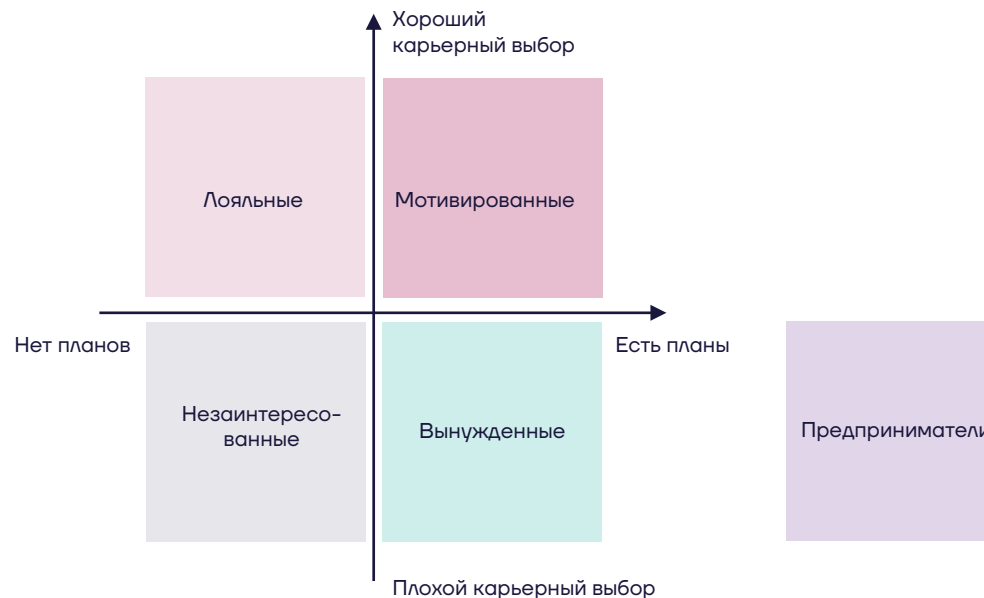
ПОДХОД К СЕГМЕНТИРОВАНИЮ

Для разделения сотрудников компаний на группы с точки зрения их отношения к технологическому предпринимательству были использованы следующие критерии:

1. Наличие собственного бизнеса на момент опроса (да/нет);
2. Планы по открытию собственного технологического бизнеса в ближайшие три года (есть / нет);
3. Отношение к предпринимательству как к карьерному выбору (хороший / плохой).

В результате было выделено пять групп: «мотивированные», «лояльные», «незаинтересованные», «вынужденные предприниматели» и «предприниматели». Респонденты, которые затруднились ответить на вопрос об отношении к предпринимательству и/или планах по открытию собственного технологического бизнеса («неопределившиеся»), не анализировались.

Группы сотрудников компаний с точки зрения отношения к технологическому предпринимательству и планов по открытию собственного дела

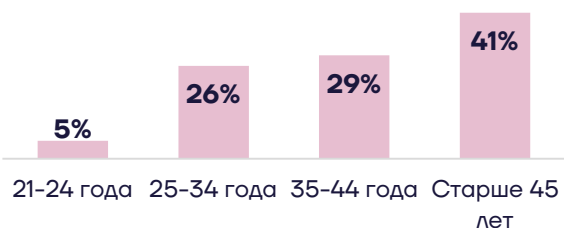


ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕСПОНДЕНТОВ

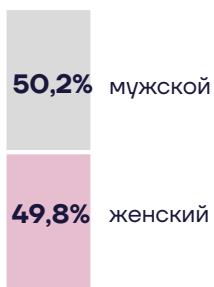
203

респондента

Возраст



Пол



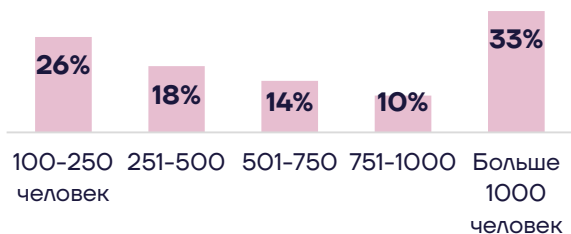
Образование



Топ-3 сферы, в которых получили образование

- 31% Технические и инженерные специальности
- 21% Экономика и финансы
- 12% IT и компьютерные науки

Размер компании



Сфера деятельности на текущем месте работы



Должность на текущем месте работы



84%

Считают предпринимательство хорошим карьерным выбором

Планы открыть собственный тех. бизнес в ближайшие три года

- 37% Планируют
- 49% Не планируют
- 13% Затруднились ответить
- 1% Уже есть собственный тех. бизнес

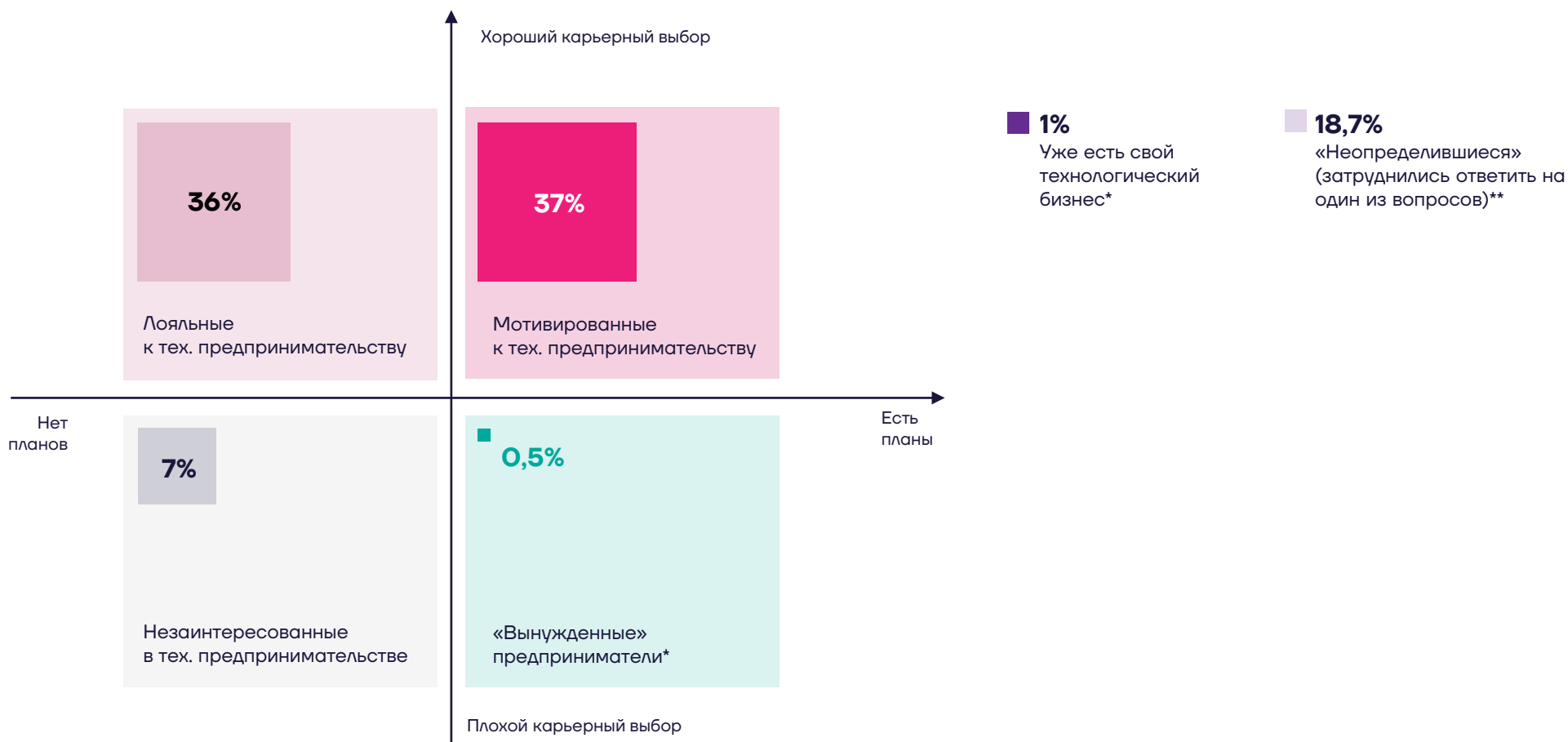
Предыдущий предпринимательский опыт



ЦЕЛЕВЫЕ АУДИТОРИИ

Абсолютное большинство сотрудников компаний считают технологическое предпринимательство хорошим карьерным выбором, более того почти 40% планируют открыть собственное дело в ближайшие три года. Примерно пятая часть респондентов не смогла сформулировать свое отношение к технологическому предпринимательству.

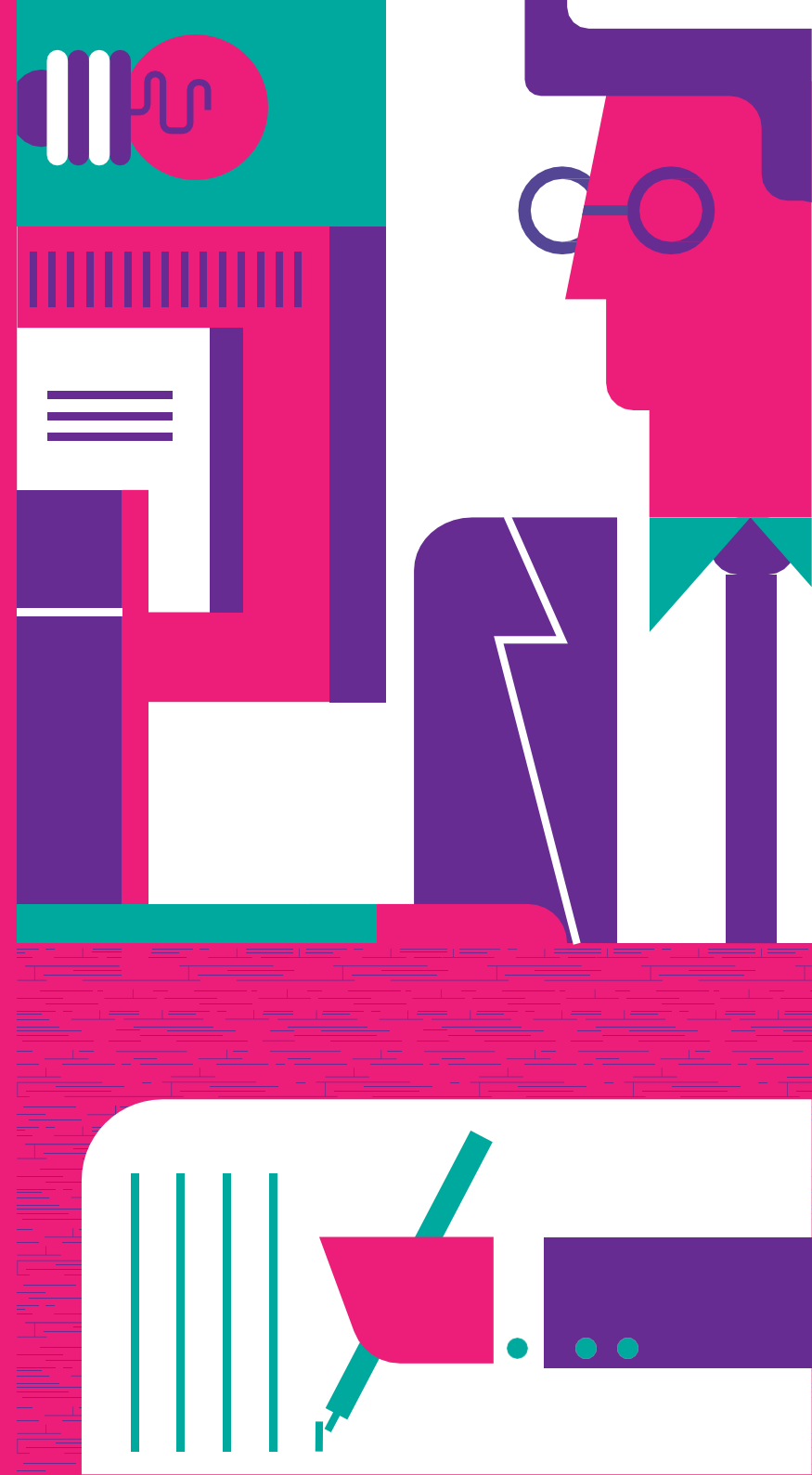
Группы сотрудников компаний с точки зрения отношения к технологическому предпринимательству и планов по открытию собственного дела
% от общего количества респондентов



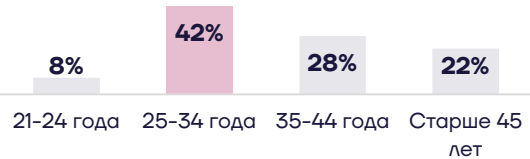
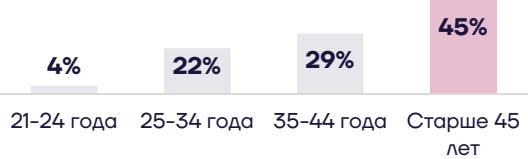
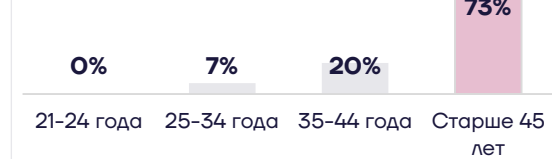




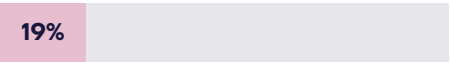
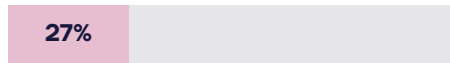
* Не анализируются дальше подробно из-за малой базы: только у двух респондентов уже есть собственный технологический бизнес и только одного можно отнести к «вынужденным» предпринимателям.

** Более подробная информация про эту группу представлена в Приложении

Портрет целевых аудиторий



ПОРТРЕТЫ ЦЕЛЕВЫХ АУДИТОРИЙ

	МОТИВИРОВАННЫЕ	ЛОЯЛЬНЫЕ	НЕЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ
Краткое описание	Молодые руководители с IT-образованием (при этом у ~1/3 нет высшего), у большинства уже есть предпринимательский опыт. Гораздо чаще, чем остальные группы, интересуются рыночной востребованностью технологий. Прекрасно осведомлены о том, чем занимаются технологические предприниматели.	Квалифицированные специалисты среднего возраста. В абсолютном большинстве закончили вуз, чаще, чем в других группах, по педагогическим и естественно-научным специальностям. У трети есть предыдущий предпринимательский опыт, в основном положительный.	Опытные профессионалы в области технических и инженерных специальностей. Значительно меньше интересуются современными технологиями (в основном историей создания отдельных изобретений и их свойствами). Некоторые из них открывали собственное дело, но чаще неудачно.
Возраст	 <p>21-24 года: 8% 25-34 года: 42% 35-44 года: 28% Старше 45 лет: 22%</p>	 <p>21-24 года: 4% 25-34 года: 22% 35-44 года: 29% Старше 45 лет: 45%</p>	 <p>21-24 года: 0% 25-34 года: 7% 35-44 года: 20% Старше 45 лет: 73%</p>
% с высшим образованием / преобладающая специальность	 <ul style="list-style-type: none"> 68% • IT и компьютерные науки 	 <ul style="list-style-type: none"> 90% • Образование и педагогика • Естественные науки 	 <ul style="list-style-type: none"> 93% • Технические и инженерные специальности
% с предыдущим предпринимательским опытом	<p>47% положительный 77% отрицательный 22% и тот, и другой</p>	<p>11% положительный 33% отрицательный 12% и тот, и другой</p>	<p>7% положительный 33% отрицательный 7% и тот, и другой</p>
% руководителей	 <p>57%</p>	 <p>19%</p>	 <p>27%</p>
% интересуется технологиями	99%	64%	47%
% знают, что такое технологический бизнес	99%	75%	53%

МОТИВАЦИЯ ОТКРЫТЬ БИЗНЕС

Предпринимательство привлекает сотрудников компаний в первую очередь как возможность хорошо зарабатывать, благодаря самостоятельному решению сложных задач в компании единомышленников. Немного в меньшей степени их вдохновляет перспектива быть лидерами и первопроходцами. Однако мотивы значительно разнятся в зависимости от пола, возраста и опыта.

ВОЗРАСТ*

Молодых людей, только начинающих свою профессиональную деятельность, драйвит практически исключительно возможность решать сложные задачи и преодолевать вызовы. Для тех, кому 25–34 года, важнее финансовые стимулы (возможность заработать много денег). Люди среднего возраста (35–44 года) более амбициозны и хотят создать продукт, который станет лидером на рынке. Люди старше 45 лет мотивированы возможностью принимать решения самостоятельно.

ПОЛ

Мотивы женщин отражают гендерное неравенство в карьерных возможностях, которое существует в крупных компаниях («стеклянный потолок») – абсолютное большинство из них хочет заработать много денег и принимать решения самостоятельно.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ОПЫТ

Мотивы бывших предпринимателей и тех, у кого этого опыта нет, кардинально различаются. Первые «горят» возможностью создавать новое и преодолевать сложности в быстро меняющихся обстоятельствах. Вторые – заработать много денег, принимать решения самостоятельно и быть лидерами на рынке.

ОПЫТ РУКОВОДСТВА

Руководителей, в отличие от специалистов, драйвит возможность находиться в кругу единомышленников и создавать абсолютно новые продукты.

Какие возможности вдохновляют вас, когда вы думаете о своем бизнесе?

% от общего количества мотивированных; не равно 100%, т.к. респонденты могли выбрать несколько вариантов



* Различия по полу, возрасту, опыту предпринимательства и руководства фиксировались, если значения значительно отличались от средних по выборке. Подробнее см. в Приложении

СТРАХИ И ПОТРЕБНОСТИ

Восприятие необходимых ресурсов значительно отличается у тех, кто уже отрывал свое дело, и тех, у кого такого опыта пока нет.

73% всех мотивированных к открытию бизнеса сотрудников компаний испытывают тревогу, значительно чаще – люди без предпринимательского или руководящего опыта.

Каких ресурсов вам не хватает для открытия своего бизнеса?

% от общего количества мотивированных (доля в каждой группе)*

	Есть опыт	Нет опыта	Всего по выборке
Денег	29%	53%	35%
Команды	34%	29%	33%
Знаний и навыков	19%	65%	29%
Практического опыта	24%	24%	24%
Партнера	21%	18%	20%
Времени	19%	24%	20%
Идеи продукта	19%	6%	16%
Вдохновения	17%	6%	15%
Наставника	10%	24%	13%
Нетворкинга, нужных контактов	12%	12%	12%
Дисциплины	7%	12%	8%
Мне всего хватает	5%	0%	4%

Основные потребности – деньги, команда и компетенции по созданию и развитию бизнеса.

Наиболее востребованные знания и навыки:

- оценка перспектив рынка;
- построение финансовых моделей;
- организация продаж;
- тестирование продукта в реальных условиях.

Какие тревоги и страхи вы испытываете?

% от общего количества мотивированных*



Женщины чаще боятся брать на себя ответственность, а мужчинам страшно рисковать. Самые «бесстрашные» – это люди 35 – 44 лет.

* Не равно 100%, т.к. вопрос предполагал несколько вариантов ответа

ОБРАЗ БУДУЩЕГО БИЗНЕСА

Люди с предпринимательским или руководящим опытом быстрее переходят к реализации идеи – готовят бизнес-план и ищут единомышленников в команду. Те, у кого такого опыта нет, чаще озабочены поиском денег для старта.

У респондентов нет ярко выраженного приоритета рыночных ниш. Маркетинг и медиа относительно более популярны среди остальных.

На каком этапе находится проект вашего бизнеса сейчас?

% от общего количества мотивированных в каждой группе;
не равно 100%, т.к. респонденты могли дать несколько вариантов ответа

	Предыдущий предпринимательский опыт		Руководитель		Всего по выборке
	Есть	Нет	Да	Нет	
Пока только думаю об открытии своего дела, конкретных идей нет	12%	47%	14%	25%	20%
Есть идея продукта, пока не начал ее активно развивать	28%	35%	26%	33%	29%
Я проверяю востребованность продукта (например, обсуждаю со знакомыми или экспертами, анализирую целевую аудиторию)	29%	29%	31%	28%	29%
Я готовлю / подготовил бизнес-план	34%	24%	34%	30%	32%
Я ищу единомышленников / команду	41%	35%	46%	35%	40%
Я ищу деньги для старта	22%	29%	14%	33%	24%

В какой сфере вы планируете открыть технологический бизнес?

% от общего количества мотивированных



ПРИЧИНЫ НЕ ОТКРЫВАТЬ СВОЙ БИЗНЕС

У лояльных к технологическому предпринимательству сотрудников компаний основные причины не открывать свой бизнес — нехватка денег и идей. Незаинтересованные же мыслят более абстрактно, полагая, что эта деятельность слишком сложная и рискованная, с большим количеством административных барьеров.

Почему вы не планируете открывать свой технологический бизнес?

% от общего количества респондентов в каждой группе; не равно 100%, т.к. можно было выбрать несколько вариантов



С какими трудностями сталкиваются технологические предприниматели на старте?

% от общего количества респондентов в каждой группе; не равно 100%, т.к. можно было выбрать несколько вариантов

	Лояльные	Незаинтересованные
Им сложно найти деньги на открытие и развитие бизнеса	56%	40%
Им не хватает знаний и навыков по ведению собственного бизнеса	47%	53%
Большое количество административных барьеров	38%	53%
Высокая конкуренция	36%	20%
Непонимание потребностей рынка	27%	20%
Низкий спрос на технологические продукты	15%	13%
Им сложно собрать / удержать команду	14%	13%
Им не хватает времени	3%	0%

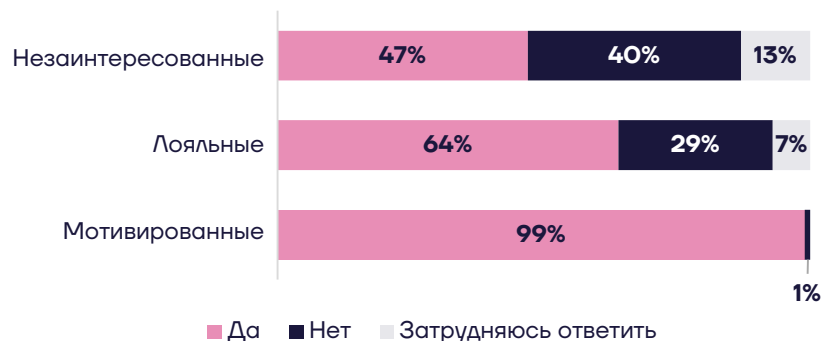
ИНТЕРЕС К БИЗНЕСУ И ТЕХНОЛОГИЯМ

Всеми аспектами современных технологий интересуются только мотивированные к предпринимательству. Лояльные и незаинтересованные обращают внимание в основном только на свойства новых изобретений.

Ожидаемо, люди мотивированные и лояльные к предпринимательству больше изучают вопросы, связанные с открытием бизнеса. При этом первые значительно чаще прикладывают дополнительные усилия, посещая курсы, в т.ч. платные.

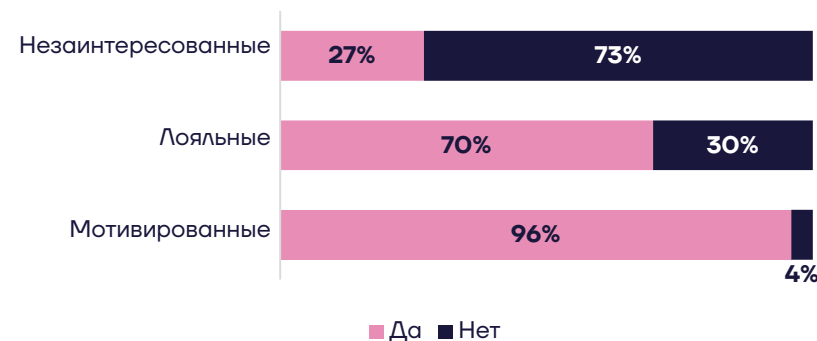
Интересуетесь ли вы современными технологиями?

% от общего количества респондентов в каждой группе



Изучали ли вы вопросы, связанные с открытием бизнеса?

% от общего количества респондентов в каждой группе



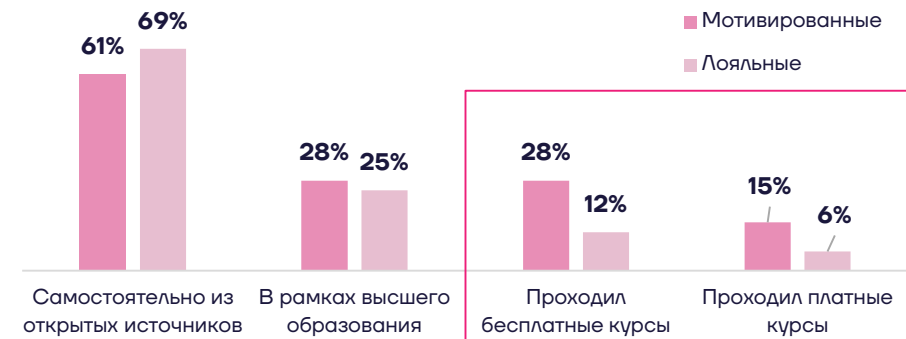
Какая информация о технологиях вам особенно интересна?

% от тех, кто интересуется технологиями в каждой группе; не равно 100%, т.к. можно было выбрать несколько вариантов

	Мотивированные	Лояльные	Незаинтересованные
Рыночная востребованность изобретений	62%	27%	7%
Свойства новых изобретений	59%	38%	47%
Истории развития стартапов	47%	22%	20%
Истории создания отдельных изобретений	46%	23%	27%
История жизни изобретателей	38%	15%	13%

Как именно вы изучали вопросы, связанные с открытием бизнеса?

% от тех, кто изучал в каждой группе



ПОПУЛЯРНЫЕ МЕДИА

Разница в медиа-потреблении обусловлена возрастной структурой мотивированных (преобладают люди 25–34 лет) и лояльных (преобладают люди 45+). В таблице по категориям приводятся примеры медиа, которые респонденты называли более двух раз.

	Технологии / IT	Финансы / Бизнес	Новости	Наука	Смешанный контент
YOUTUBE-КАНАЛЫ 59% мотивированные* 29% лояльные	<ul style="list-style-type: none"> The Verge Rozetked 		<ul style="list-style-type: none"> РБК 	<ul style="list-style-type: none"> SciOne Vertdider 	<ul style="list-style-type: none"> Дудь** Соболев** Редакция** Шульман** AcademeG Dr. Berg Осторожно: Собчак Сергей Будков
ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛЫ 43% мотивированные 38% лояльные	<ul style="list-style-type: none"> Addmeto Tech Sparks Технологии будущего Новые технологии 	<ul style="list-style-type: none"> Сберинвестиции Инвест ревью Минфин Зайцман Litvinoff 	<ul style="list-style-type: none"> Моя Москва РБК, РИА Москва Live Медуза** Новости Москвы Мир сегодня с Подольской 		<ul style="list-style-type: none"> Skillbox Канал Яндекса Frank RG
ТВ 19% мотивированные 40% лояльные			<ul style="list-style-type: none"> 1 канал РБК Москва 24 Россия 24 Вести 		<ul style="list-style-type: none"> СТС, ТНТ РенТВ Домашний TV1000 Матч ТВ
ИНТЕРНЕТ И ПЕЧАТНЫЕ ИЗДАНИЯ 20% мотивированные 36% лояльные		<ul style="list-style-type: none"> Газета «Учет. Налоги. Право» Бизнес газета Клерк.ру Кризис-копилка Тинькофф Журнал 	<ul style="list-style-type: none"> РБК, РИА, Ведомости Lenta.ru Коммерсант BBC, CNN, Bild, Forbes The Bell** Московский комсомолец Комсомольская правда 	<ul style="list-style-type: none"> Наука и техника Scopus, Elibrary 	<ul style="list-style-type: none"> Pikabu Дзен Спорт экспресс Педагогический вестник
РАДИО 12% мотивированные 25% лояльные		<ul style="list-style-type: none"> Бизнес ФМ 			<ul style="list-style-type: none"> Автордио Маяк Европа Плюс Радио Релакс Шоколад Energy

* % от общего количества респондентов в каждой группе; не равно 100%, т.к. можно было выбрать несколько вариантов

В задачи исследования входит подробный анализ наиболее склонных к техн. предпринимательству групп, поэтому медиа-потребление незаинтересованных респондентов не описывается.

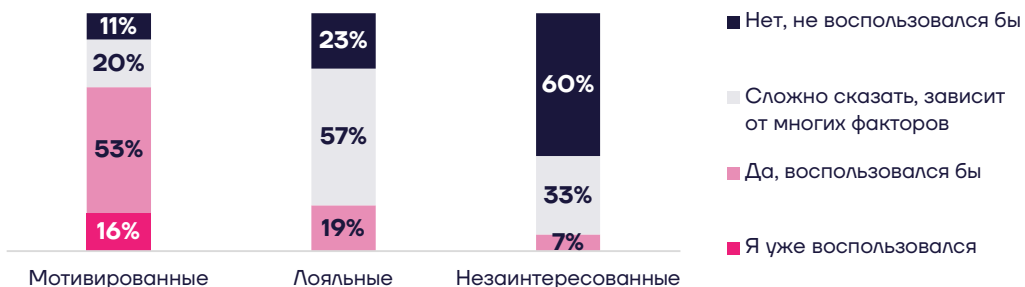
** Включены в реестр иностранных агентов

ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Готовность воспользоваться мерами поддержки коррелирует с планами респондентов открыть свой бизнес. Так, мотивированные предсказуемо более активны. Также они почти в два раза чаще отмечают, что их компания поддерживает развитие предпринимательских навыков. Можно предположить, что развитая культура внутреннего предпринимательства в компании способствует росту мотивированности к предпринимательству среди сотрудников.

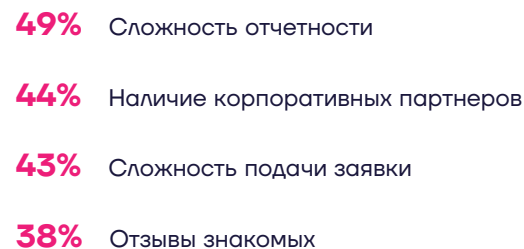
Воспользовались бы вы поддержкой Правительства Москвы для открытия или ведения вашего технологического бизнеса?

% от общего количества респондентов в каждой группе



Факторы, от которых будет зависеть решение воспользоваться мерами поддержки Правительства Москвы

% от выбравших ответ «Сложно сказать, зависит от многих факторов»; нет отличия по группам



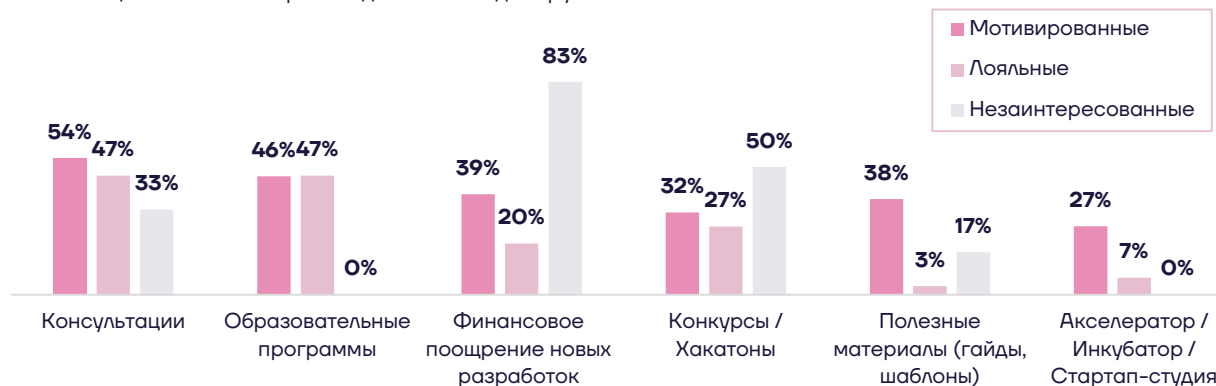
Поддерживает ли ваша компания развитие предпринимательских навыков сотрудников?

% от общего количества респондентов в каждой группе

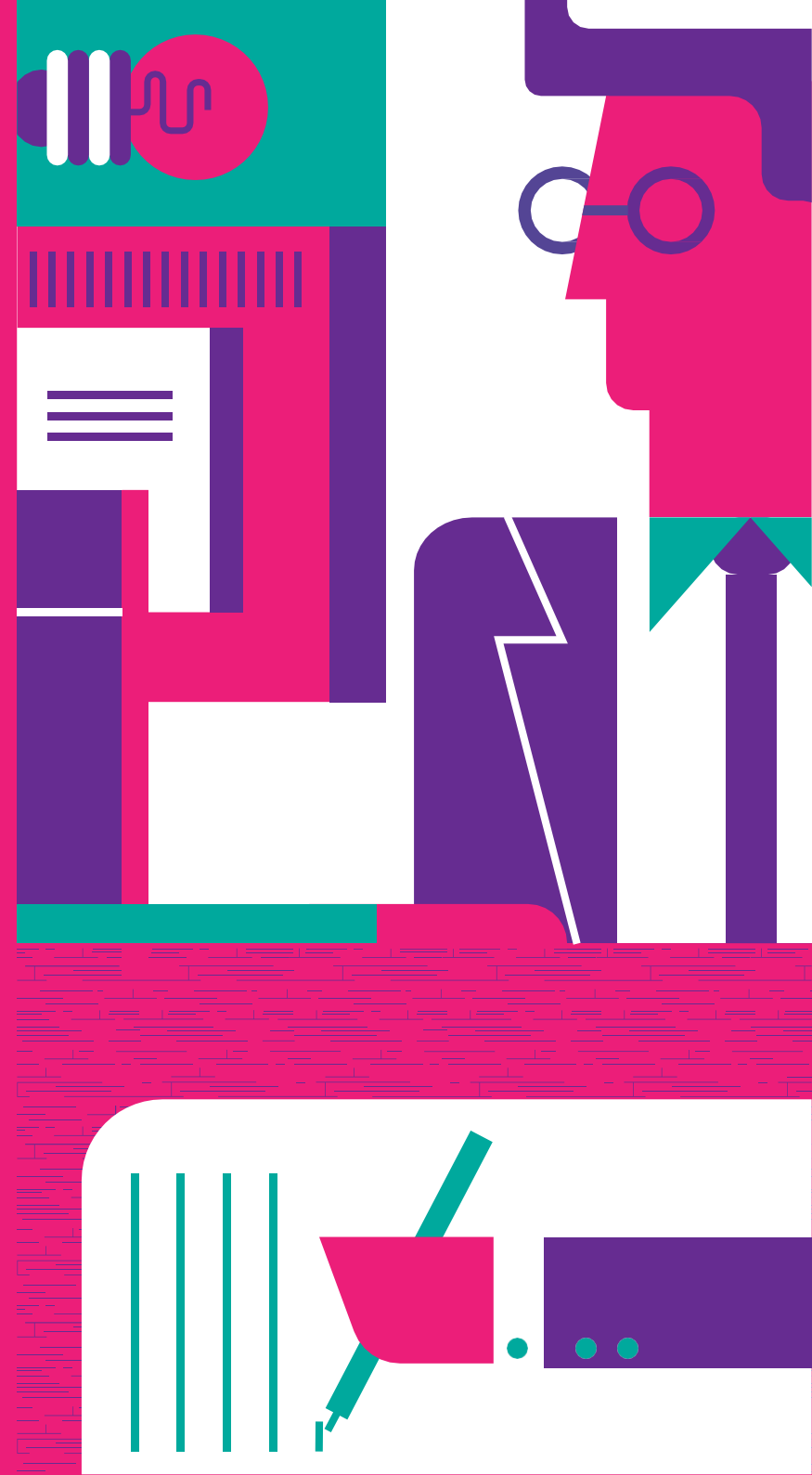
Группа	Компания поддерживает	Пользуются или планируют
Мотивированные	76%	96%
Лояльные	41%	-
Незаинтересованные	40%	-

Какие мероприятия организует ваша компания для развития предпринимательских навыков сотрудников?

% от общего количества респондентов в каждой группе



Специализированные меры поддержки



СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ

Меры поддержки предпринимательства редко таргетируют исключительно на наемных сотрудников. Из всех проанализированных типов в России представлены только инструменты внутрикорпоративного предпринимательства. В других странах есть финансовые меры поддержки, которые призваны обезопасить переход от наемного труда к предпринимательству.

	1 Инструменты внутрикорпоративного предпринимательства*	2 Финансовые меры поддержки	3 Нефинансовые меры поддержки
ОПЕРАТОР	Компания-работодатель	Государство (чаще на уровне всей страны)	Государство, компания-работодатель
ЦЕЛЬ	<ul style="list-style-type: none"> Позволяют компании найти новые идеи, быстро проверить их востребованность, разработать продукт и внедрить в бизнес-процесс Позволяют сотрудникам развить предпринимательские компетенции 	Позволяют сотруднику компании совмещать развитие бизнеса и работу по найму	
ПРИМЕРЫ	<ul style="list-style-type: none"> Корпоративный акселератор SberUP Бизнес-инкубатор Кировского завода (закрыт) 	<ul style="list-style-type: none"> Грант на старт бизнеса для наемных сотрудников (Финляндия) Беззалоговое кредитование для совмещающих найм и ведение бизнеса (Канада) 	Оплачиваемый отпуск на период работы над бизнес-идеей (ОАЭ)
УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ В РОССИИ	Низкий Около 8% из топ-500 крупнейших российских компаний развивают внутреннее предпринимательство. Наиболее активны компании из финансового сектора, IT и телекома.	Отсутствуют	Отсутствуют

* Подробнее см. [«Развитие предпринимательства внутри корпораций: международный опыт и российская практика»](#), Агентство инноваций Москвы, 2020 год.

СТРАНА

Канада

ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Предоставить наёмным работникам возможность развивать бизнес, не увольняясь с работы.

ГОД ЗАПУСКА: 1996

ОПЕРАТОР

Futurpreneur Canada (НКО) предлагает финансирование, менторство и образовательные ресурсы канадцам, которые хотят открыть собственный бизнес.

СПОНСОРЫ (банки)

TD Bank Group, Royal Bank of Canada, The Bank of Canadian Entrepreneurs.

ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ 1996–2023

18 тыс. предпринимателей поддержали

14 тыс. бизнесов было открыто

\$200 млн выделено

Side Hustle Program

Программа является частью комплексной инициативы по выдаче беззалоговых кредитов для различных целевых аудиторий. Среди других аудиторий:

- Чернокожее население – Black Entrepreneur Startup Program
- Коренное население (аборигены) – Indigenous Entrepreneur Program

Участник программы получает:

- До \$15 тыс. беззалоговый кредит
- Ежемесячные консультации 1-на-1 с ментором в течение двух лет (участник может выбрать из 3 тыс. наставников)
- Доступ к образовательным материалам: онлайн-библиотеке, интерактивным финансовым и бизнес-шаблонам, вебинарам

Условия для участника:

- 18–39 лет
- У участника или члена его семьи есть постоянный источник дохода
- Участник обязуется работать с ментором не менее четырех часов в месяц в течение двух лет
- Участник не может увольняться из компании в течение 12 месяцев после начала программы
- Запускаемый бизнес не должен быть на стадии исследований и разработок

СТРАНА

ОАЭ

ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ*

Предоставить государственным служащим возможность сфокусироваться на собственном бизнес-проекте без опасения потерять работу.

Является частью «[Проекта 50](#)» – стратегического плана по развитию ОАЭ.

ГОД ЗАПУСКА: 2023

ОПЕРАТОР

Федеральный орган управления государственными трудовыми ресурсами

* Аналогичная программа есть в Катаре.

<https://www.fahr.gov.ae/portal/assets/c320bba6/the-guide-of-the-entrepreneurship-leave-for-self-employment-in-federal-government.aspx>

Entrepreneurship Leave Program («саббатикал»)

Процедура подачи заявки:

Заявка подается через систему Bayanat – государственный кадровый портал.

В первый год реализации программы государственные организации / ведомства могут отправить ограниченное количество сотрудников в оплачиваемый отпуск для развития бизнес-проекта – от 2 до 10. Количество зависит от совокупной численности сотрудников в организации.

Участник программы получает:

- Один год отпуска
- Ежемесячные выплаты в размере 50% от оклада

Условия для участника:

- Не менее пяти лет работы в государственной или муниципальной организации
- Высокий [рейтинг производительности труда](#)
- Пройдена воинская служба
- Получена лицензия на ведение бизнеса (либо начата процедура по ее получению)
- Участник должен быть основателем, либо занимать одну из ключевых должностей в бизнесе
- Участник должен предоставить текущий бизнес-план (для существующего бизнеса – с подтверждением финансовых операций за последний год)

СТРАНА

Финляндия

ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Обеспечить людей, которые планируют открыть свое дело, минимальным доходом в первый год работы над проектом.

ГОД ЗАПУСКА: 2011

ОПЕРАТОРЫ

- TE Office (Бюро по трудоустройству и предпринимательству)
- Муниципалитеты

ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ 2011–2018

35,5 тыс. человек получили гранты

€223 млн было выплачено

<https://www.vrittajat.fi/tietopankki/liiketoiminta/rahoitus/starttiraha>;
https://www.myintegration.fi/en/post_palvelu/starttiraha-tuki-aloittavan-vrittajan-toimeentuloon/

Starttiraha («стартовые деньги»)

Грант предназначен для всех желающих, кто хочет сделать предпринимательство своей основной деятельностью, однако в явном виде выделяется три целевые аудитории:

- Наёмные сотрудники, которые хотят попробовать себя в предпринимательстве;
- Люди творческих специальностей, ремесленники;
- Безработные.

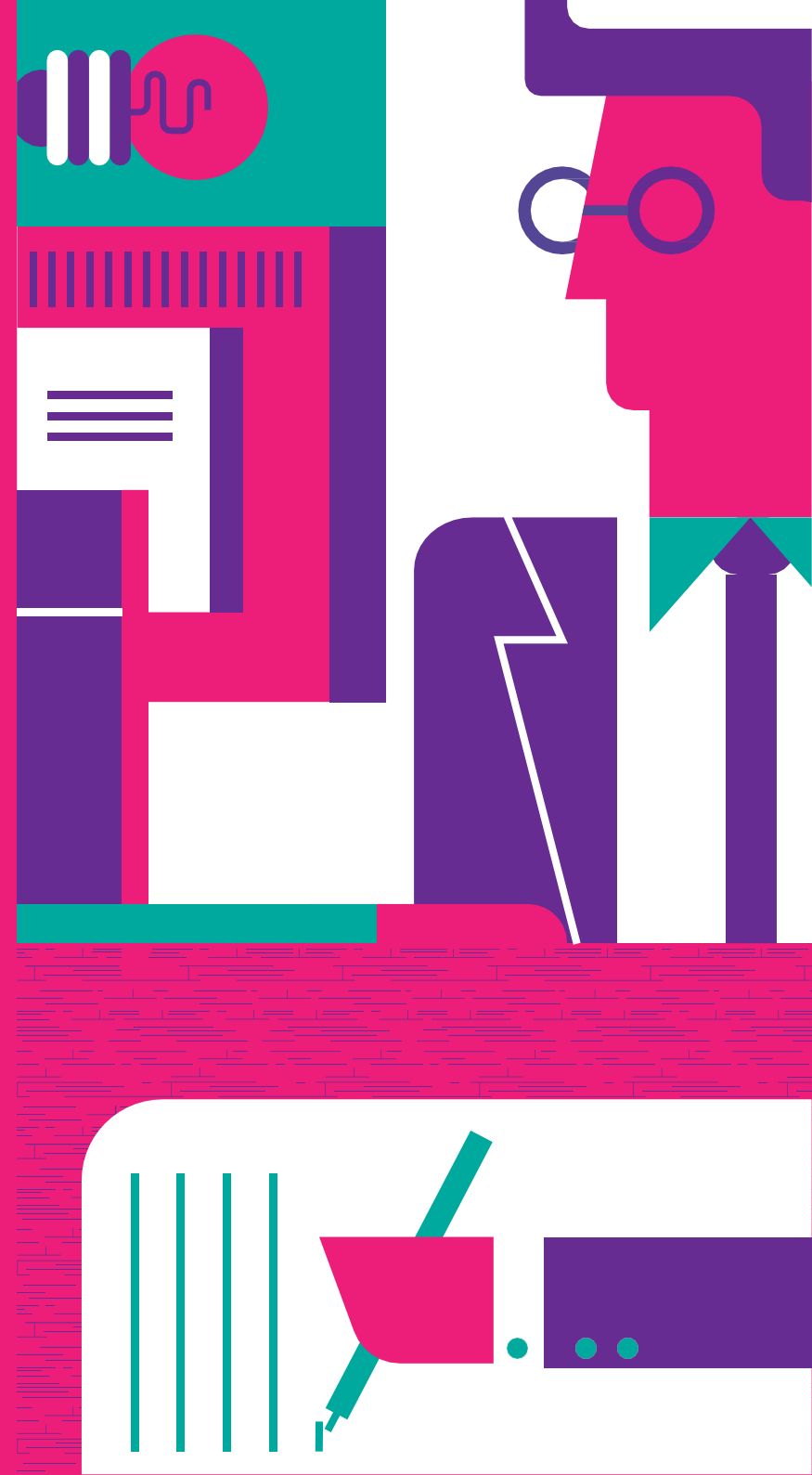
Участник программы получает:

- Около €700 в месяц в течение максимум 12 месяцев (на период пандемии продлевалось до 18 месяцев)
- Образовательные курсы и консультации по вопросам открытия и ведения бизнеса

Условия для участника:

- Грант предназначен только для покрытия личных расходов предпринимателя. Его нельзя тратить на развитие бизнеса
- Открываемый бизнес должен соответствовать потребности в новых видах деятельности в конкретном муниципальном образовании (оценивают эксперты)
- На момент подачи на грант операционная деятельность бизнеса еще не началась, но есть подробный финансовый план
- У заявителя нет налоговой задолженности
- У заявителя нет других источников дохода

Приложение



Мотивы открыть собственный технологический бизнес

% от общего количества «мотивированных» респондентов (N=74); отмечены значения, отличающиеся от средних по выборке

	Всего по выборке	Пол	Возраст	Предыдущий предпринимательский опыт	Руководители
Заработать много денег	36%	55% женщины 21% мужчины	47% 25-34 года	29% есть 59% нет	29% да 43% нет
Принимать решения самостоятельно	35%	42% женщины 29% мужчины	44% 45+	28% есть 59% нет	
Постоянно решать сложные задачи, преодолевать вызовы	33%		67% 21-244 года	36% есть 24% нет	
Находиться среди единомышленников	31%				40% да 23% нет
Создать продукт, который станет лидером на рынке	27%		38% 35-44 года	22% есть 41% нет	17% да 35% нет
Находиться среди сильных и интересных людей	27%			31% есть 17% нет	
Создать абсолютно новый продукт	25%			28% есть 18% нет	31% да 20% нет
Находиться в быстро меняющейся среде	15%			17% есть 6% нет	
Получить известность и признание	9%				

38

респондентов

Среди «неопределившихся» преобладают те, кто не смог дать четкий ответ о планах открыть собственный технологический бизнес, но положительно оценивают предпринимательство как карьерный выбор.

Я согласен с утверждением, что открытие своего дела – это хороший карьерный выбор	Я планирую открыть собственный технологический бизнес в ближайшие три года		
	Да	Нет	Затрудняюсь ответить
Да	-	-	23
Нет	-	-	1
Затрудняюсь ответить	-	12	2

Возраст

% от общего количества «неопределившихся»

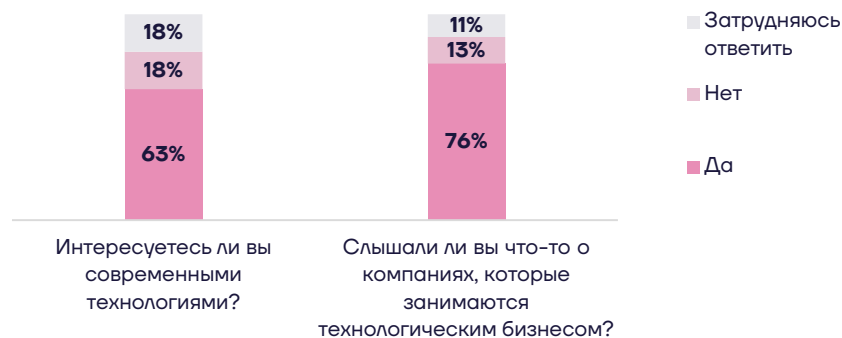


- 81%** Высшее образование
- 21%** Руководители
- 26%** Есть предпринимательский опыт

Портрет «неопределившихся» – это смесь характеристик «лояльных» и «незаинтересованных». При этом нехватка средств для старта своего дела останавливает «затруднившихся» чаще, чем остальные группы.

Информированность о технологическом предпринимательстве и интерес к современным технологиям,

% от общего количества «неопределившихся»



Причины не открывать свой бизнес, количество ответивших



¹ Затруднились ответить хотя бы на один из вопросов: «Планируете ли вы открыть собственный технологический бизнес в ближайшие три года?» и «Вы согласны или не согласны с утверждением, что открытие своего дела – это хороший карьерный выбор»



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
МОСКВЫ

По всем вопросам, связанным с данным исследованием, обращайтесь по адресу research@develop.mos.ru

Аналитический центр
Агентства инноваций Москвы
<https://innoagency.ru/analytics/list>

Все интеллектуальные права на данный результат интеллектуальной деятельности в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (часть четвертая) принадлежат ГБУ «Агентство инноваций города Москвы» (далее – Агентство) ©). Не допускается без согласия Агентства внесение изменений, сокращений и дополнений, извращение, искажение результата, порочащих деловую репутацию правообладателя, копирование и использование в составе иных результатов интеллектуальной деятельности или самостоятельно, а также тиражирование, воспроизведение, показ без согласия правообладателя, совершение иных неправомерных действий. Допускается без согласия Агентства и без выплаты вознаграждения, но с обязательным указанием имени правообладателя и источника заимствования совершать действия, предусмотренные статьями 1274 — 1276, 1278 Гражданского кодекса Российской Федерации.

