

# ГЛОБАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 2011 год



*Какова польза  
нефинансовой поддержки  
для молодежи, начинающей  
и развивающей  
свой бизнес*



## Перечень рисунков

### Рис. 1а

Согласны ли вы с тем, что ваш бизнес стал более успешным в результате получения нефинансовой поддержки? («Согласен» / «Абсолютно согласен» / «Не согласен» / «Абсолютно не согласен» / «Разница незаметна».) Общий обзор результатов

### Рис. 1б

Согласны ли вы с тем, что ваш бизнес стал более успешным в результате получения нефинансовой поддержки? («Согласен» / «Абсолютно согласен» / «Не согласен» / «Абсолютно не согласен».) Подробный анализ результатов

### Рис. 2

Что, по вашему мнению, принесло больше пользы вашему бизнесу — помощь наставника или деньги (финансовая поддержка)?

### Рис. 3

Можете ли вы привести пример той или иной серьезной производственной проблемы, которая была решена с помощью нефинансовой поддержки, в результате чего сократились издержки и увеличилась прибыль/оборот вашего бизнеса?

### Рис. 4

Можете ли вы привести пример той или иной серьезной производственной проблемы, которая была решена с помощью нефинансовой поддержки, в результате чего сократились издержки и увеличилась прибыль/оборот вашего бизнеса? Если да, то в чем заключалась эта проблема?

### Рис. 5

Смогли бы вы без полученной нефинансовой поддержки погасить свой заем за тот же срок?

### Рис. 6

Оцените по шкале от одного до пяти, насколько повысилась степень вашей уверенности в ведении бизнеса благодаря полученной нефинансовой поддержке

### Рис. 7

Влияние на результаты обзора фактора принадлежности предпринимателя и наставника к одной сфере деятельности

### Рис. 8

Влияние на результаты обзора фактора количества времени, проведенного наставником с предпринимателем

### Рис. 9

Влияние на результаты обзора формы наставничества

### Рис. 10

До того как вы получили поддержку от программы YBI, случалось ли вам обращаться в коммерческий банк с просьбой о предоставлении займа и получать отказ? С тех пор как вы начали получать поддержку от программы YBI, случалось ли вам обращаться в коммерческий банк с просьбой о предоставлении займа и получать отказ?

### Рис. 11

Каковы, на ваш взгляд, основные препятствия на пути развития вашего бизнеса?

### Рис. 12

До того как вы получили поддержку от программы YBI, случалось ли вам: обращаться в коммерческий банк с просьбой о предоставлении займа и получать отказ; намереваться обратиться в коммерческий банк с просьбой о предоставлении займа, но так и не решиться на это; думать, что у вас достаточно знаний и умений для начала собственного дела?

### Рис. 13

Какова главная причина того, что вы решили начать собственное дело?

### Рис. 14

Назовите другие причины, по которым вы решили начать собственное дело

*Фотографии на передней обложке (слева направо):*

Донна Джекмен из Барбадоса, открывшая с помощью Фонда молодежного бизнеса Барбадоса компанию по предоставлению свадебных услуг

Джон Макдугалл, наставник от Фонда молодежного бизнеса Шотландии, который в течение шести лет помогает 12 молодым людям развивать их бизнес

Кристин Чен, создавшая ювелирную компанию «Чайна Глоуб Джувелри Сорсинг Кампани» при финансовой поддержке программы Молодежного бизнеса Гонконга

Настоящий обзор был опубликован в связи с проведением Глобальной недели предпринимательства — 2011 (14–20 ноября). YBI является Глобальным партнером Недели предпринимательства и организует эти мероприятия в 11 странах.

---

# Оглавление

---

|   |   |       |
|---|---|-------|
| <b>Предисловие</b>                                    | Эндрю Девенпорт, генеральный директор YBI | 4     |
| <b>О сети YBI</b>                                     | Глобальный подход                         | 5     |
| <b>Введение</b>                                       |   | 6–7   |
| <b>Основные результаты</b>                            |   | 8     |
| <b>Методика</b>                                       |   | 9–10  |
| <b>Результаты исследования</b>                        |   | 11–28 |
| <b>Глобальное сообщество молодых предпринимателей</b> |   | 29    |
| <b>Заключение</b>                                     |   | 30    |

---

# Предисловие



*Глобальное сообщество YBI — это уникальная площадка, которая позволяет понять, что же действительно «работает» в сфере предпринимательства молодежи.*

*Эндрю Девенпорт*



В первый день торжественного открытия Глобальной недели предпринимательства — 2011 международная сеть программ YBI с гордостью представляет результаты своего первого исследования работы молодых предпринимателей, которым мы оказываем поддержку в самых разных странах мира.

Глобальное сообщество YBI — это уникальная площадка, которая позволяет понять, что же действительно «работает» в сфере предпринимательства молодежи. Поняв точку зрения самих начинающих предпринимателей, бизнес которых поддерживают члены нашей сети в той или иной стране, мы сможем повысить эффективность своих усилий.

В данном исследовании мы прежде всего стремились выяснить, как молодые предприниматели оценивают нашу поддержку, выходящую за рамки прямой финансовой помощи. Примечательно, что треть всех участников обзора, который охватывал 21 страну, больше ценят помощь своих наставников, чем возможность получить деньги. YBI существует для того, чтобы помогать молодым людям в возрасте от 18 до 35 лет, не получающим никакой

государственной поддержки, начать и развить свое дело, причем отличительной чертой нашего подхода является сочетание финансовой помощи (в виде беспроцентных займов или займов с невысоким процентом) с нефинансовой (в форме наставничества и обучения).

В эти тревожные для экономики времена, когда во многих странах демографические проблемы заставляют обратить особое внимание на молодежь, мы представляем отчет, из которого становятся понятными мотивы и устремления молодых предпринимателей, их потребности, опыт и потенциальные возможности. Удивительно, что наш обзор не выявил значительных гендерных различий — почти по всем вопросам мужчины и женщины высказывают единую точку зрения.

Следуя стратегии своей исследовательской работы, мы намерены проводить такие обзоры ежегодно и делиться полученными знаниями о перспективах и проблемах молодежного бизнеса со всеми заинтересованными сторонами. Будем рады предоставить вам дополнительную информацию относительно наших исследований или участия в наших проектах.



**Эндрю Девенпорт,**  
генеральный директор YBI  
Ноябрь 2011 года

# О сети YBI

## Глобальный подход

Youth Business International (YBI) представляет собой международную сеть независимых некоммерческих инициатив, которые направлены на содействие молодым людям в открытии и развитии своего собственного дела, в создании новых рабочих мест. Члены YBI оказывают помощь молодым предпринимателям, обучая их, помогая получить доступ к финансовым средствам и консультируя по конкретному проекту. Этот общий подход адаптируется к местным условиям и реализуется в партнерстве с государственными органами, бизнесом и общественными организациями.



# Введение

В связи с проведением Глобальной недели предпринимательства — 2011 сеть международных программ YBI публикует результаты первого исследования деятельности молодых предпринимателей. Его основной целью было выяснить, как относится молодежь к проблемам создания и развития собственного дела и, в частности, как она оценивает роль нефинансовой поддержки в повышении эффективности и потенциала своего бизнеса. Нефинансовая поддержка включает в себя наставничество, обучение, расширение деловых связей и любые иные услуги, помогающие расширять предпринимательские возможности.

Очевидно, что молодежь по-прежнему сталкивается в предпринимательской работе с более серьезными сложностями, чем люди старшего поколения. Ощущается также недостаток у молодых информации о том, что нужно делать для успешного становления их как бизнес-лидеров завтрашнего дня. А ведь именно этому поколению предпринимателей, идущему нам на смену, предстоит играть главную роль в повышении благосостояния и безопасности общества.



Исследование, проведенное YBI, нацелено на то, чтобы преодолеть этот недостаток. В основе обзора лежит анализ главного достояния YBI: глобального сообщества молодых предпринимателей, получающих поддержку нашей сети. В нем представлены мнения более тысячи начинающих предпринимателей из 21 страны о том, с какими сложностями им приходится сталкиваться и какую пользу они могут извлечь из помощи, предоставляемой в виде наставничества и обучения.

Это первый обзор YBI, посвященный работе молодых предпринимателей. Следуя нашей стратегии исследовательской работы, мы намерены проводить ежегодные исследования предпринимателей или других ключевых сообществ для того, чтобы лучше понять их проблемы и повысить эффективность своих услуг в сети и в целом по отрасли.

В отчете дается оценка роли нефинансовой поддержки в повышении эффективности как бизнеса, так и человеческого капитала в лице молодых предпринимателей. Могут ли начинающие предприниматели отнести успех своего бизнеса на счет помощи наставника и/или проведенного курса обучения? Повышает ли нефинансовая поддержка шансы молодых предпринимателей на получение финансовых средств, помогая им правильно и вовремя погашать займы? Насколько важен для молодых предпринимателей выбор способа наставничества и степени регулярности встреч с местным наставником, определяемый решением об индивидуальном сотрудничестве с ним?



Эти вопросы рассматриваются в числе прочих в приведенном ниже анализе, который представляется весьма своевременным теперь, когда политикам и другим высокопоставленным лицам придется сталкиваться с беспрецедентно возросшими запросами молодежи, с одной стороны, и с мощными беспорядками в их среде — с другой. Ответы, в частности, должны основываться на понимании и дальнейшем применении того, что «работает» в молодежном предпринимательстве.

## Полезный опыт члена YBI: организация обучения в России

Российский член сети YBI программа «Молодежный бизнес России» (МБР) осуществляет свою деятельность за пределами Москвы и работает с молодыми предпринимателями в пяти регионах — Воронеж, Калуга, Владивосток, Ростов-на-Дону и Новосибирск, — охватывающих семь часовых поясов. Для повышения эффективности обучения по нашей программе, весьма хорошо себя зарекомендовавшей, МБР разработала децентрализованную систему поддержки, при которой предпринимателям предлагается пройти обучение на местах и обеспечивается тесная связь с региональными партнерами МБР. При поддержке МБР за последние два года было открыто более 100 предприятий, обеспечивших свыше 400 новых рабочих мест.

## Предпосылки исследования

В наши дни, когда мир еще борется с причинами и последствиями финансового кризиса 2008–2009 годов, мало кто будет возражать против тезиса о необходимости нового старта для сбалансированного и устойчивого экономического роста. Во многих странах, находящихся на разных ступенях развития, утверждается общее мнение о той важной роли, которую предпринимательство может сыграть в восстановлении пострадавших экономических систем и всего общества. В недавнем отчете саммита молодых предпринимателей «Большой двадцатки» Маккинзи написал:

*«Самые разные факторы, сходящиеся в одной ключевой точке, свидетельствуют о том, что 21 век будет веком предпринимателей»<sup>1</sup>.*

Этот потенциал может быть реализован только в том случае, если у молодежи будет шанс сыграть свою роль. При этом безработица и низкий уровень занятости среди молодежи достигли в последнее время рекордных значений, и по данным, поступающим отовсюду, особенно из США, выход разных стран из экономического кризиса все чаще сопровождается потерей рабочих мест<sup>2</sup>. Более того, недавнее исследование, проведенное Международной организацией труда (ILO), подтверждает повышение уровня уязвимости молодых людей перед лицом экономических потрясений, поскольку в периоды экономической рецессии к ним обычно применяется правило «первые на вылет, последние на поступление»<sup>3</sup>.



Предпринимательство — это направление деятельности, способное внести существенный вклад в обеспечение экономического роста, внедрение ин-

новаций и повышение занятости. Пока нет достаточных данных, на основании которых можно было бы понять, какие способы поддержки предпринимательства, особенно молодежного, являются наиболее эффективными. Однако появляется все больше доказательств и практических примеров, свидетельствующих об эффективности интегрированных подходов, в которых финансовая и нефинансовая поддержки объединяются<sup>4</sup>. Глобальный обзор молодежного предпринимательства — 2011 нацелен на исследование значения нефинансовой поддержки с точки зрения примерно 100 предпринимателей из 21 страны, входящей в нашу сеть.



Случай из практики:  
Джон Макдугалл из Шотландии,  
наставник

Джон Макдугалл — «звезда» движения наставничества Фонда принца Уэльского «Молодежный бизнес Шотландии». После завершения успешной карьеры в инженерном гиганте «Ханвелл», где он вырос до должности вице-президента по глобальным операциям, Джон Макдугалл стал активно искать возможность передать свой опыт начинающим предпринимателям.

Годы работы на высших уровнях международного бизнеса позволили ему накопить серьезный багаж знаний и умений в таких сферах, как бухгалтер, маркетинг и стратегическое планирование. За шесть лет работы в качестве добровольца Фонда принца Уэльского Джон был наставником 12 начинающих предпринимателей, а сейчас опекает пятерых молодых людей одновременно.

Предприниматель Джейми Данн объясняет, почему помощь Джона оказалась для него поистине неоценимой: «Джон помог мне приобрести такие деловые навыки и уверенность в себе, о которых я и не мечтал, когда обратился в фонд «Молодежный бизнес Шотландии» за помощью. Без его поддержки я, наверное, бросил бы свой бизнес еще в 2008 году». Регулярные советы Джона в это сложное для бизнеса время экономического спада помогли Джейми найти несколько новых направлений работы и сохранить 18 рабочих мест. Размышляя над вопросом, почему наставничество приносит удовлетворение многим участникам программы YBI, Джон говорит о двоякой роли этой работы: «Она помогает мне заниматься самыми разными аспектами бизнеса... и дает возможность осмысленно и с удовольствием работать в окружении молодых людей».

1. Сила многих: реализация социально-экономического потенциала предпринимателей в 21 веке.  
URL: <http://g20yes2011.files.wordpress.com/2011/10/the-power-of-many-mckinsey-report-20110310.pdf>
2. Индекс предпринимательской активности по Кауфману за период 1996–2010 годов. Март 2011 года.  
URL: [http://www.Kauffman.org/uploadedFiles/KIEA+2011\\_report.pdf](http://www.Kauffman.org/uploadedFiles/KIEA+2011_report.pdf)
3. ILO — International Labour Organization / Международная организация труда. Упомянутое исследование взято из публикации «Глобальные тенденции занятости среди молодежи: обновленные данные 2011 года», октябрь 2011 года.  
URL: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/---emp\\_elm/---trends/documents/publication/wcms\\_165455.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_elm/---trends/documents/publication/wcms_165455.pdf)
4. См. предыдущую публикацию YBI «Сокращая разрыв» (сентябрь 2011 года), где имеется более подробный обзор исследований, проводимых в этой области:  
<http://www.youthbusiness.org/pdf/YBI%20Closing%20The%20Gap.pdf>
5. Все статистические данные этого раздела взяты из публикации «Глобальные тенденции занятости среди молодежи: обновленные данные 2011 года», октябрь 2011 года — см. примеч. 3.

# Основные результаты

Глобальное исследование молодежного предпринимательства — 2011 выявило сильную мотивирующую роль нефинансовой поддержки в повышении эффективности и потенциала начинающих предпринимателей. Обучение и наставничество помогают восполнить недостаток опыта и средств для обеспечения обязательств, что часто не дает начинающим предпринимателям получить заемные средства.

**В трети стран, где проводился опрос, молодые люди считают, что помощь наставника принесла больше пользы их бизнесу, чем деньги.**

Благодаря полученной нефинансовой поддержке:

- **бизнес становится более успешным** — с этим согласились 55% молодых предпринимателей;
- **преодолеваются операционные сложности** — две трети молодых предпринимателей назвали конкретные серьезные проблемы в работе своих фирм, которые они смогли разрешить благодаря полученной нефинансовой поддержке, вследствие чего снизились издержки и выросла прибыль (оборот);
- **улучшаются возможности погашения займов** — об этом заявили 54% молодых предпринимателей;
- **повышается вероятность доступа к финансовым средствам** — вероятность положительного решения в отношении выдачи коммерческого займа увеличивается более чем в два раза, если молодой предприниматель может предъявить положительные результаты прошлой деятельности своей фирмы и воспользоваться всеми преимуществами предоставленных нефинансовых услуг;
- **молодые предприниматели более уверенно ведут свой бизнес** — это общее мнение 84% участников опроса.

*Под нефинансовой поддержкой подразумевается наставничество, обучение, техническая помощь, онлайн-форумы, расширение круга деловых связей, в том числе через Интернет.*

Несмотря на все это, молодым предпринимателям по-прежнему трудно получить финансовые средства для открытия и развития своего бизнеса. Хотя в целом доля разрешений на займ для молодых предпринимателей увеличивается после того, как их бизнес завоевывает определенную репутацию благодаря полученной нефинансовой

поддержке, недоступность финансовых средств по-прежнему остается главным барьером на пути дальнейшего расширения их бизнеса.

- Более половины начинающих предпринимателей считают отсутствие доступа к финансам самым большим препятствием на пути роста их бизнеса.
- Пятая часть молодых предпринимателей не чувствуют себя в состоянии обращаться в коммерческий банк за займом после того, как их бизнес начал работать.
- 70% молодых предпринимателей считают, что главная польза от нефинансовой поддержки заключается в повышении финансовой грамотности.

Среди других важных результатов обзора можно назвать следующие.

**Гендерный фактор.** Не существует значительных гендерных различий между молодыми предпринимателями в том, как они оценивают пользу нефинансовой поддержки для развития их бизнеса или препятствия, имеющиеся на пути этого развития. Например, в ответах на вопрос «Что, по вашему мнению, принесло больше пользы вашему бизнесу — помощь наставника или деньги?» разница между мужчинами и женщинами составляла всего 1%.

**Экономический контекст.** В развивающихся странах<sup>6</sup> нефинансовой поддержке по всем показателям дается более высокая оценка, компенсируя, по всей видимости, их более слабые предпринимательские экосистемы, в том числе худшую финансовую, нормативно-правовую и образовательную инфраструктуру. В этих странах больше молодых предпринимателей считают, что благодаря нефинансовой поддержке их бизнес становится более успешным, больше тех, кому удалось таким образом разрешить ту или иную проблему в своей производственной деятельности, и тех, кто чувствует себя увереннее в управлении бизнесом.

**Мотивация.** Стимулом в работе для молодых предпринимателей является главным образом мечта о собственном бизнесе. Более трети опрошенных указали: «Я всегда хотел(-а) иметь собственное дело». По одной пятой молодых предпринимателей открыли в рынке определенную нишу, которую надеются заполнить, и обнаружили в себе знания и навыки, которые лучше всего, по их мнению, могут быть реализованы в предпринимательской деятельности.

6. Развивающиеся страны — это такие страны, которые включены в перечень Комитета помощи в целях развития (DAC) как реципиенты внешнеэкономической помощи в целях развития (ODA) на основании редакции, утвержденной в октябре 2011 года. URL: [http://www.oecd.org/document/45/0,3746,en-2649\\_34447\\_2093101\\_1\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/45/0,3746,en-2649_34447_2093101_1_1_1_1_1,00.html)

# Методика

В настоящем отчете представлены результаты первого исследования деятельности молодых предпринимателей в странах, охваченных программами YBI. К участию в этой работе были приглашены все члены Глобальной сети YBI. Если вас интересует более подробная информация о них, посетите наш сайт:

<http://www.youthbusiness.org/our-network.aspx>

Участники проводили опрос предпринимателей в своих странах на бумажных носителях и/или в Интернете на языке своей страны. Им было предложено приглашать всех предпринимателей, с которыми они работают или ранее работали. Опрос проводился в период с понедельника, 15 августа,

по пятницу, 9 сентября, 2011 года. Молодым предпринимателям было задано 30 вопросов о них самих, об их бизнесе и в особенности о значении нефинансовой поддержки при создании и развитии бизнеса. Нефинансовая поддержка в опросном листе определялась как

*«вся та помощь, которую вы получили от члена YBI, за исключением займа, включая наставничество, обучение, техническую помощь, онлайн-форумы, расширение деловых связей, в том числе через Интернет».*

В опросе смогли принять участие 1023 молодых предпринимателя из 21 страны, при том, что было предложено участвовать 5141 предпринимателю.



## YBI награждает одного из участников опроса

Чтобы привлечь предпринимателей к участию в опросе, YBI пообещало приз в виде профессиональной рекламной фотосъемки одного из участников и его бизнеса. Случайный выбор пал на китайского предпринимателя Ванг Руйпенга из района Пинггу в Пекине. Ванг руководит овцеводческой компанией «Бейджин Грин Хилл Шип Бридинг Кампани». В 2010 году он получил свой первый займ от программы «Молодежный бизнес Китая». Всего в Глобальном исследовании молодых предпринимателей — 2011, организованном YBI, участвовало более 50 начинающих предпринимателей из Китая.

Для правильного учета размера выборки и доли ответивших результаты опроса были проанализированы и подверглись статистическому взвешиванию в независимой научно-аналитической компании «Ай-Ди-Эй Консалтинг Лтд.». Доли ответивших колебались в пределах от 10 до 100% в небольших странах. При средней доле ответивших, равной 20%, границы статистического доверительного интервала составляют  $95\% \pm 3$  процентных пункта.

Был также проведен сегментный анализ, в результате которого респонденты были классифицированы по нескольким показателям, отражающим их статус, исходные данные и опыт работы в бизнесе:

- страна,
- возраст,
- пол,
- образование,
- стаж работы в бизнесе,
- наставник подобран из той же сферы деятельности или нет,
- регулярность и способ общения с наставником,
- период времени, проведенный под руководством наставника,
- тип наставничества.

Благодаря использованной методике были выявлены взгляды молодых людей на услуги по поддержке их предпринимательской деятельности (финансовые и нефинансовые) в соответствии с рядом существенных факторов, которые способны влиять на эффективность работы предпринимателя, а также со степенью относительного влияния предоставляемых услуг.



Случай из практики:  
Делрой Н. Уильямс из Доминики,  
наставник

*Делрой Уильямс два года работает наставником в Фонде молодежного бизнеса Доминики, члена YBI.*

*Профессиональный опыт Делроя складывался благодаря его работе начиная с 2001 года в качестве сотрудника отдела содействия сельскому хозяйству Министерства сельского хозяйства. Его увлеченность делами молодежи проявляется в самых разных направлениях: он является учредителем и президентом Национальной молодежной сельскохозяйственной ассоциации и председателем Молодежной организации Доминики по вопросам защиты окружающей среды, у него множество других интересов и сфер деятельности, связанных с сельским хозяйством, малым бизнесом и проблемами молодежи.*

*«Я стал наставником для того, чтобы помогать молодым людям в создании и развитии их собственного бизнеса, — объясняет Делрой, — поскольку я прекрасно знаю все сложности и опасности, которые ожидают предпринимателей. При этом я хорошо понимаю роль малого бизнеса и предпринимательства в снижении уровня бедности и в ускорении социально-экономического развития небольших островных государств».*

*Делрой регулярно встречается со своими подопечными, иногда даже чаще двух раз в неделю, оказывая им помощь в развитии овощеводства. В частности, он руководил приобретением второй оранжереи для повышения производственной мощности одного из предприятий. Используя свой опыт работы в сельском хозяйстве, Делрой помог одному из предпринимателей приобрести учебники по выращиванию различных культур.*

*Делрой считает наставничество делом взаимовыгодным: «Благодаря своей работе в качестве наставника я приобрел замечательный опыт и более глубокие знания. Меня наполняет гордость, когда я вижу, как мои подопечные растут и добиваются своих целей».*

Для получения дополнительной информации по настоящему исследованию свяжитесь с менеджером по исследовательской работе и политике Хелен Гейл: [Helen.gale@youthbusiness.org](mailto:Helen.gale@youthbusiness.org)

# Результаты исследования

Глобальное исследование молодежного предпринимательства — 2011 было направлено на выявление **важности нефинансовой поддержки** для повышения эффективности и потенциала молодых предпринимателей. Кроме того, в нем оценивались **препятствия, мешающие росту бизнеса, и мотивы создания собственных предприятий**. Наконец, в нем содержалась **просьба к участникам опроса дать советы другим начинающим предпринимателям**.

Результаты представлены в пяти разделах:

- 1) «Роль и значение нефинансовой поддержки»,
- 2) «Решение проблемы финансовых барьеров»,
- 3) «Мотивы создания собственного бизнеса»,
- 4) «Взаимообучение»,
- 5) «Выводы».

Под нефинансовой поддержкой подразумевается наставничество, обучение, техническая помощь, онлайн-форумы, расширение круга деловых связей, в том числе через Интернет.

## Полезный опыт члена YBI: организация обучения на Ямайке

Безработица среди молодежи на Ямайке превышает 25% (данные 2009 года). При населении, равном 3 млн человек, примерно 127 тыс. молодых людей остаются не у дел — они не учатся и не работают. Широко распространены бандитизм и вымогательство. В этой сложной обстановке член сети YBI программа «Молодежный бизнес Ямайки» создает широкую сеть помощи и поддержки молодежи с основным упором на обучение. Особенно важно, что в программы обучения включается ознакомление не только с техническими навыками ведения бизнеса, но и с обычными навыками самостоятельной жизни, включая воспитание чувства уверенности в себе, умение делать презентации и правильно общаться. Адаптируя свои услуги к потребностям самых неблагополучных слоев молодежи, фонд «Молодежный бизнес Ямайки» готовит молодых предпринимателей не только к успешной работе в бизнесе, но и к более стабильной и плодотворной взрослой жизни.



*Доступ к получению финансовых средств очень важен, но недостаточен. Его необходимо сочетать с предоставлением нефинансовых ресурсов, таких как услуги по развитию бизнеса, консультации в области технологий и наставничество, а также с доступом к социальным сетям и рынкам.*

*Джейн Нельсон, директор Инициативы по развитию корпоративной социальной ответственности в Гарвардской школе Кеннеди и старший научный сотрудник-нерезидент Института Брукингса<sup>7</sup>*



7. Цит. по материалам интернет-дискуссии YBI о вопросах политики на основании третьего отчета «Помимо финансового обеспечения» в серии «Как повысить эффективность предпринимательства». URL: [http://www.youthbusiness.org/pdf/Beyond\\_CollateralDiscussion.pdf](http://www.youthbusiness.org/pdf/Beyond_CollateralDiscussion.pdf)

## Значение нефинансовой поддержки

Из нашего исследования видно, что молодые предприниматели получают большую пользу от нефинансовой поддержки в период становления своего бизнеса. **Количество молодых людей, которые соглашаются с тем, что их бизнес стал более успешным в результате полученной нефинансовой поддержки, в 4 раза превышает количество тех, кто думает иначе, на Ямайке — в 8 раз, а в Уругвае до 91% респондентов согласились с этим утверждением. Девушки и юноши дают очень схожие оценки такой поддержки по большинству показателей – исследование не показало существенных гендерных различий.**

На рис. 1а показаны обобщенные результаты, в которых в группу «Согласен» объединены ответы «Согласен» и «Абсолютно согласен», а в группу «Не согласен» — ответы «Не согласен» и «Абсолютно не согласен». На рис. 1б представлены более подробные результаты.



*Поработайте с наставником, и вы избежите ошибок, выслушав того, кто успел наделать их сам.*

*Молодой предприниматель из Шотландии, отвечая на вопрос: «Что бы вы сказали, если бы у вас появилась возможность дать один совет молодому человеку, который намерен начать свое дело?»*



Рис. 1а

Согласны ли вы с тем, что ваш бизнес стал более успешным в результате получения нефинансовой поддержки? («Согласен» / «Абсолютно согласен» / «Не согласен» / «Абсолютно не согласен» / «Разница незаметна».) Общий обзор результатов

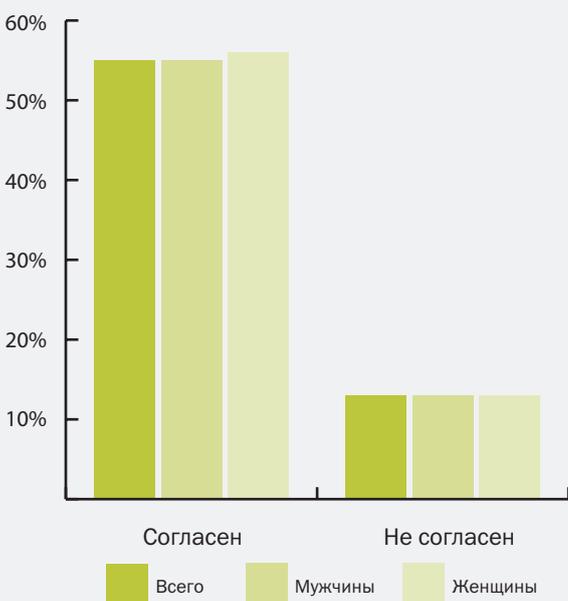
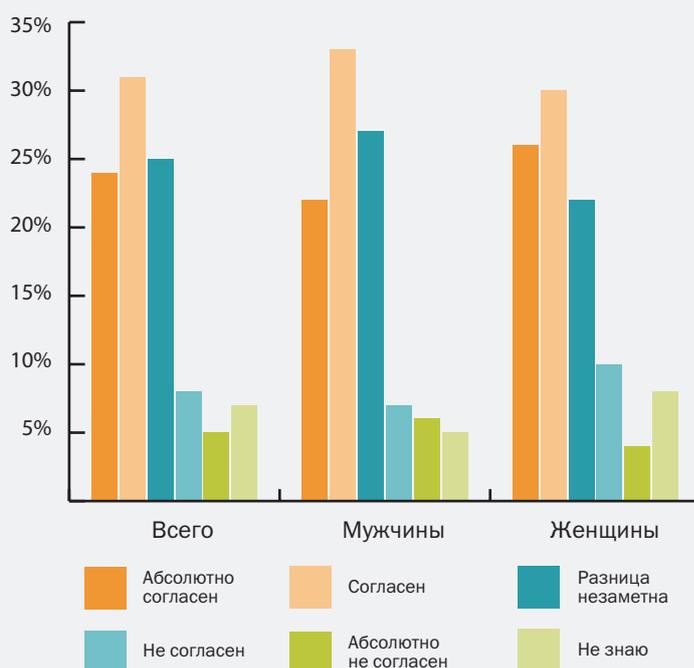


Рис. 1б

Согласны ли вы с тем, что ваш бизнес стал более успешным в результате получения нефинансовой поддержки? («Согласен» / «Абсолютно согласен» / «Не согласен» / «Абсолютно не согласен», «Разница незаметна».) Подробный анализ результатов



Индивидуальное наставничество является важнейшим компонентом системы нефинансовой поддержки со стороны членов YBI. Вести бизнес без финансов невозможно, но данное исследование показывает, что помощь наставника также очень важна. **Значительная часть (37%) молодых предпринимателей из разных стран считают, что их наставники оказали большее влияние на процветание их дела, чем деньги. В трети стран, где проводился опрос (7 из 21), молодые предприниматели полагают, что их наставники приносят (или уже принесли) больше пользы бизнесу, чем деньги:** Барбадос, Доминика, Гонконг, Индия, Мексика, Польша и Украина. В Уругвае соотношение было 50 на 50.

**По ряду показателей нефинансовая поддержка приводит к конкретному улучшению работы предприятия. Почти две трети молодых предпринимателей смогли вспомнить «серьезную проблему» в работе своего бизнеса, которую им удалось решить благодаря полученной нефинансовой поддержке.** Их просили назвать конкретный случай, когда они сумели «сократить издержки и/или повысить прибыль/выручку своего предприятия», чтобы показать реальную финансовую выгоду. В Индии, которая характеризуется сильной культурой наставничества, 91% молодых предпринимателей отнесли практическое улучшение работы бизнеса на счет нефинансовой поддержки.

Рис. 2

Что, по вашему мнению, принесло больше пользы вашему бизнесу — помощь наставника или деньги (финансовая поддержка)?

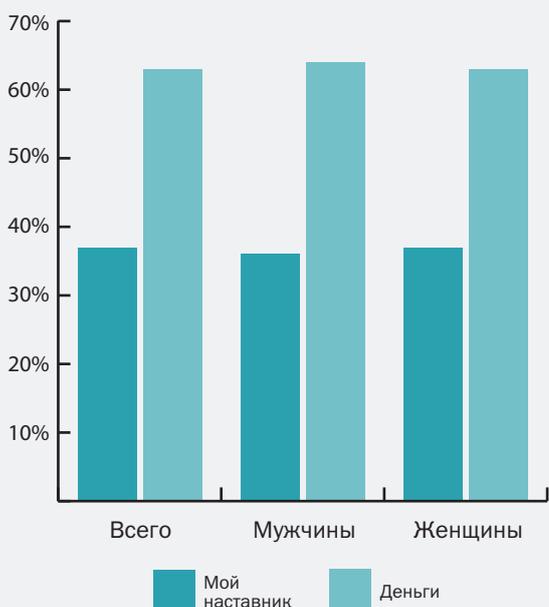
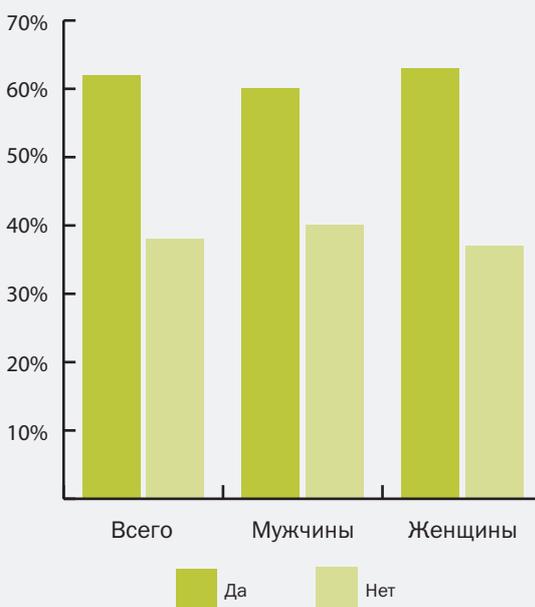


Рис. 3

Можете ли вы привести пример той или иной серьезной производственной проблемы, которая была решена с помощью нефинансовой поддержки, в результате чего сократились издержки и увеличилась прибыль/оборот вашего бизнеса?



## Основная сфера, в которой нефинансовая поддержка идет на пользу молодым предпринимателям, это повышение финансовой грамотности (72%).

В исследовании задавался вопрос, могут ли респонденты привести пример той или иной «серьезной производственной проблемы, которая была решена с помощью нефинансовой поддержки, в результате чего сократились издержки и увеличилась прибыль/оборот вашего бизнеса». Более чем у 70% проблема была связана с финансами, например с бухгалтерским учетом (35%) или управлением денежными потоками, в частности с ценообразованием (37%). Значительное место занимают также сложности с маркетингом и коммуникацией. Поддержка в построении цепочки добавленной стоимости оказалась приоритетной на Ямайке и в Китае.

### Наставничество в рамках сети YBI

#### Рабочее определение наставничества:

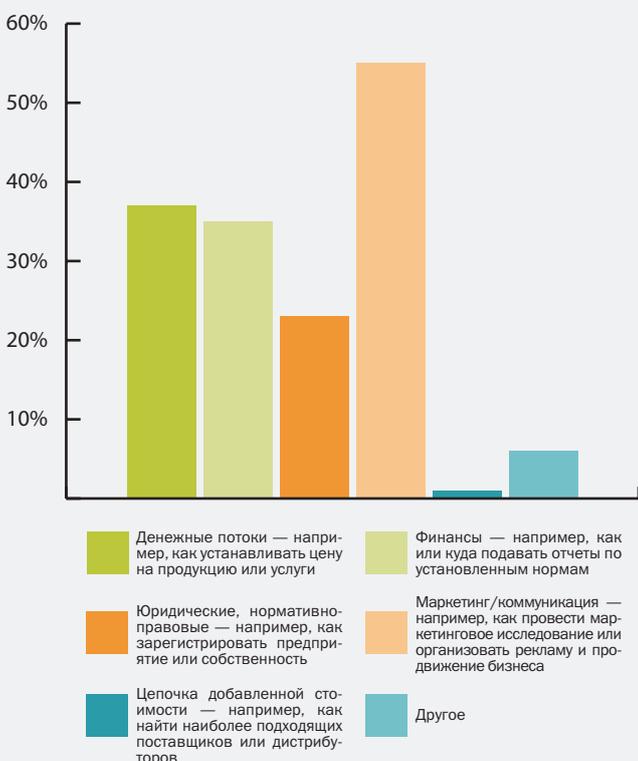
«Индивидуальная помощь, оказываемая молодым предпринимателям в развитии их способностей и наращивании знаний в вопросах создания и совершенствования бизнеса».

YBI способствует созданию сети наставников, работающих с конкретными предпринимателями, подбирая их чаще всего из числа опытных представителей местного делового сообщества.

В 2010 году наставники сети YBI в целом затратили примерно 500 тыс. часов, работая с молодыми предпринимателями, что соответствует приблизительно 20 млн долларов США в денежном эквиваленте.

Рис. 4

Можете ли вы привести пример той или иной серьезной производственной проблемы, которая была решена с помощью нефинансовой поддержки, в результате чего сократились издержки и увеличилась прибыль/оборот вашего бизнеса? Если да, в чем заключалась эта проблема?



## В ответах «Другое» фигурировали следующие проблемы:

- обращение в банк за займом,
- увеличение объема продаж,
- определение правильной модели бизнеса,
- устройство помещения,
- выход на новые рынки,
- экспорт продукции,
- укрепление уверенности в своих силах,
- развитие навыков презентации,
- привлечение талантливых сотрудников,
- разработка нового интернет-сайта,
- умение разбираться в технологиях,
- умение организовывать и планировать работу,
- расширение контактов, в том числе с помощью Интернета.



Наставники из числа успешных руководителей предприятий могут оказывать существенную помощь, однако их значение часто недооценивается.

Саммит молодых предпринимателей «Большой двадцатки» — 2010. Заключительное коммюнике, 22 июня 2010 года



Эффективность бизнеса повышается также потому, что молодые предприниматели получают навыки решения проблем финансирования, поскольку становятся более надежными и опытными заемщиками.

**Большинство (54%) начинающих предпринимателей почувствовали, что благодаря полученной нефинансовой поддержке они стали лучше справляться с погашением займов.**

По этому показателю проявляются гендерные различия, поскольку женщины в этом отношении приписывают больше значения нефинансовой поддержке: 21% предпринимательниц ответили, что без нефинансовой поддержки они не сумели бы расплатиться с кредитами за тот же период времени, тогда как среди мужчин этот показатель составил 14%.

Один из участников опроса определил недостаток уверенности как «самый серьезный ограничитель» роста бизнеса<sup>8</sup>. Поэтому среди наиболее распространенных рекомендаций начинающим предпринимателям был совет «развивать уверенность в себе». **Уверенность молодых предпринимателей в своей способности добиться успеха в делах резко повышается благодаря нефинансовой поддержке: 84% респондентов стали чувствовать себя «относительно» (57%) или «значительно» (27%) более уверенными в своих силах.** «Значительный» рост уверенности в себе был характерен для 57% молодых предпринимателей Белиза и для 49% — Аргентины.

Рис. 5

Смогли бы вы без полученной нефинансовой поддержки погасить свой заем за тот же срок?

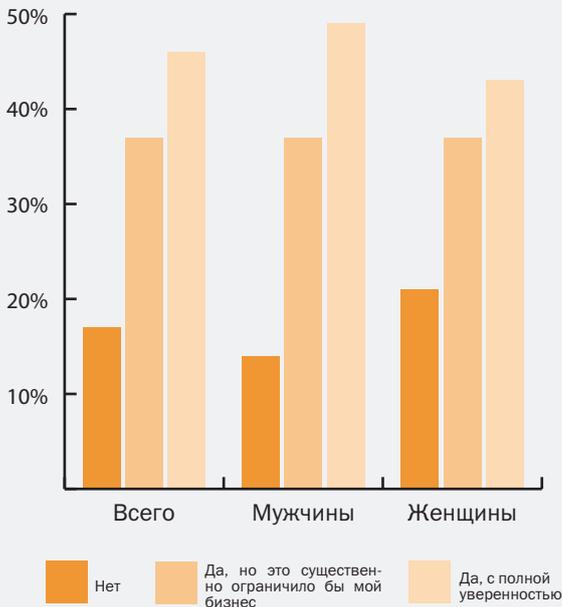
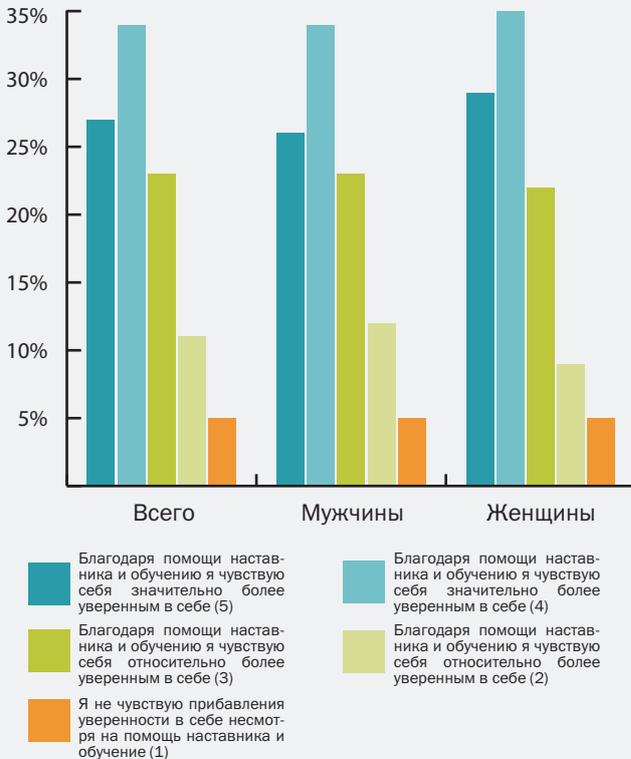


Рис. 6

Оцените по шкале от одного до пяти, насколько повысилась степень вашей уверенности в ведении бизнеса благодаря полученной нефинансовой поддержке



8. Ответ «Недостаток уверенности» не был включен в перечень возможных вариантов, предприниматель указал его в графе «Другое».

## Значение нефинансовой поддержки: наставничество под микроскопом

Значение нефинансовой поддержки, предоставляемой молодым предпринимателям, оценивалось с точки зрения повышения эффективности самого бизнеса и задействованного в нем человеческого капитала с использованием пяти главных вопросов.

1. Согласны ли вы с тем, что ваш бизнес стал более успешным в результате получения нефинансовой поддержки? («Согласен» / «Абсолютно согласен» / «Не согласен» / «Абсолютно не согласен» / «Разница незаметна».)
2. Можете ли вы привести пример той или иной серьезной производственной проблемы, которая была решена с помощью нефинансовой поддержки, в результате чего сократились издержки и увеличилась прибыль/оборот вашего бизнеса? Если да, в чем заключалась эта проблема?
3. Смогли бы вы без полученной нефинансовой поддержки погасить свой заем за тот же срок?
4. Что, по вашему мнению, принесло больше пользы вашему бизнесу — помощь наставника или деньги (финансовая поддержка)?
5. Оцените по шкале от одного до пяти, насколько повысилась степень вашей уверенности в ведении бизнеса благодаря полученной нефинансовой поддержке.

Для того чтобы лучше понять значение нефинансовой поддержки, ответы были проанализированы по двум факторам: способ наставничества и частота встреч с наставником, а также общность сферы деятельности наставника и предпринимателя. Исследование дает ответы на ключевые вопросы, связанные с предоставлением нефинансовых услуг:

- в каком случае помощь наставника является более эффективной: если молодой предприниматель работает в том же секторе экономики, что и наставник, или если сферы их деятельности не совпадают?
- способствует ли увеличение количества времени, которое наставник проводит с предпринимателем, повышению эффективности этого сотрудничества?
- имеет ли значение форма наставничества («в основном профессиональное» или «в основном личное»)?

**В каком случае помощь наставника является более эффективной: если молодой предприниматель работает в том же секторе экономики, что и наставник, или если сферы их деятельности не совпадают?**

Согласно полученным результатам, принадлежность к одной сфере деятельности не очень важна при оценке той пользы, которую предприниматель извлекает из наставничества. Представленная ниже диаграмма показывает одинаковые результаты для предпринимателей, у которых наставники были из той же отрасли и из другой сферы деятельности.

Наблюдаются лишь **два небольших отклонения от этой общей тенденции, причем оба свидетельствуют о том, что принадлежность наставника и предпринимателя к одной сфере деятельности дает худшие результаты:**

- в то время как количество «согласяющихся» в обоих случаях почти одинаково, большее количество предпринимателей, работавших с наставником из той же отрасли, не соглашались с тем, что их бизнес стал более успешным благодаря нефинансовой поддержке, по сравнению с теми, кто сотрудничал с наставниками из другой отрасли: 17% «не согласных» (при объединении групп с ответами «Не согласен» и «Абсолютно не согласен») по сравнению с 11% тех, чьи наставники были из других отраслей;
- предприниматели, сотрудничавшие с наставниками из других отраслей, отмечают более высокую степень уверенности, которая появилась у них благодаря помощи наставника: 66% указывают, что благодаря нефинансовой поддержке их уверенность в своих силах повысилась «относительно» или «значительно», тогда как в другой группе уверенных в себе было 60%.



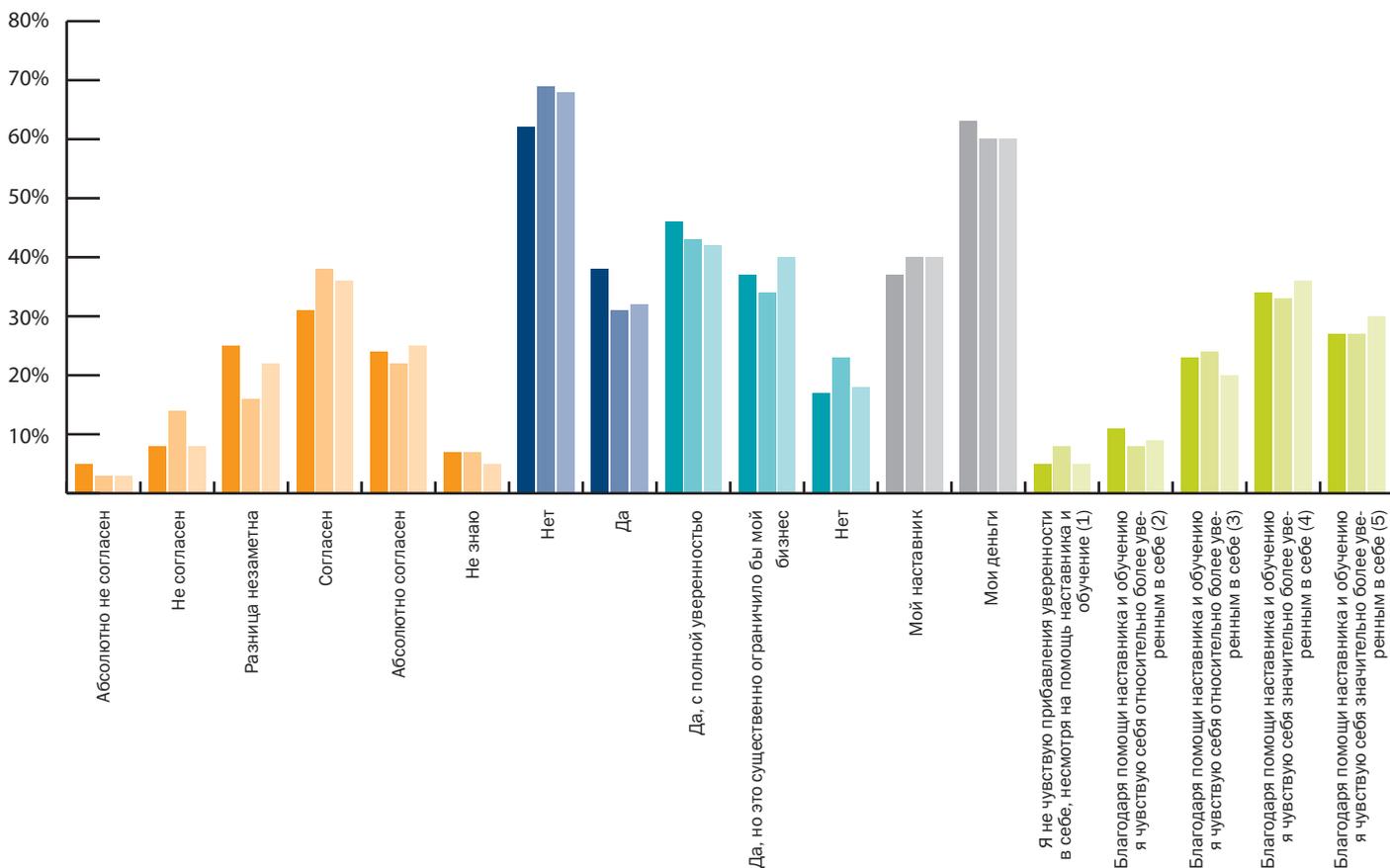
**Заручитесь помощью наставника, прежде чем решите создавать свой бизнес.**

Начинающий предприниматель из Канады, отвечая на вопрос: «Что бы вы сказали, если бы у вас появилась возможность дать один совет молодому человеку, намеревающемуся начать свое дело?»



Рис. 7

Влияние на результаты обзора фактора принадлежности предпринимателя и наставника к одной сфере деятельности



Согласны ли вы с тем, что ваш бизнес стал более успешным в результате получения нефинансовой поддержки? («Согласен» / «Абсолютно согласен» / «Не согласен» / «Абсолютно не согласен»)

- Всего
- Наставник из той же отрасли
- Наставник из другой отрасли

Можете ли вы привести пример той или иной серьезной производственной проблемы, которая была решена с помощью нефинансовой поддержки, в результате чего сократились издержки и увеличилась прибыль/оборот вашего бизнеса?

- Всего
- Наставник из той же отрасли
- Наставник из другой отрасли

Смогли бы вы без полученной нефинансовой поддержки погасить свой заем за тот же срок?

- Всего
- Наставник из той же отрасли
- Наставник из другой отрасли

Что, по вашему мнению, принесло больше пользы вашему бизнесу — помощь наставника или деньги (финансовая поддержка)?

- Всего
- Наставник из той же отрасли
- Наставник из другой отрасли

Оцените по шкале от одного до пяти, насколько повысилась степень вашей уверенности в ведении бизнеса благодаря полученной нефинансовой поддержке

- Всего
- Наставник из той же отрасли
- Наставник из другой отрасли

## Приводит ли длительность общения к большей эффективности наставничества?

Положительное влияние на молодого предпринимателя контактов со своим наставником в конечном счете зависит от качества их отношений. Однако исследование показало, что количественный фактор не менее важен: частота контактов — личных или по телефону / электронной почте — влияет на оценку предпринимателем пользы, полученной от наставничества.

Предприниматели, которые чаще и больше общаются со своим наставником — в любой форме, — с большей вероятностью оценивают наставничество выше денег с точки зрения пользы для своего бизнеса. Кроме того, **они дают этому виду помощи более высокую оценку, чем те, кто встречается с наставником лишь изредка:** предприниматели, часто общающиеся со своим наставником по электронной почте или по телефону, ценят помощь наставника на 15 процентных пунктов выше, чем те, у кого фактическое общение происходит редко (33% против 48%); при сопоставлении с личным общением этот разрыв составляет 6% (42% против 36%). Частый личный контакт коррелирует с более частым общением по электронной почте или по телефону и в некоторой степени наоборот.

71% молодых предпринимателей, которые часто лично встречались со своими наставниками, смогли назвать конкретную производственную проблему, которую они решили благодаря нефинансовой поддержке, по сравнению с 56% тех, кто общался с наставником лично лишь изредка, — разница составляет 15 пунктов. Частое электронное или телефонное общение дает в ответах разницу в 9 пунктов.

Предприниматели, которые чаще и больше общаются со своими наставниками — лично или по телефону / электронной почте, — выше оценивают пользу от нефинансовой поддержки с точки зрения возможности погасить свои займы. 21% предпринимателей, часто лично общавшихся со своими наставниками, ответили, что они не смогли бы / не смогли расплатиться с долгами за тот же период времени, по сравнению с 13% тех, чьи контакты были редкими. Это лишь на один пункт отличается от результатов, относящихся к общению по электронной почте или по телефону: 22% против 13%.

Остальные два показателя обнаруживают меньшую зависимость:

- молодые предприниматели, которые часто общались / общаются со своими наставниками любым способом, проявляют в среднем более высокую степень уверенности в ведении бизнеса благодаря полученной нефинансовой поддержке: 88% отметили повышение степени уверенности в себе по сравнению с 82% тех, кто не имел частных контактов с наставником;
- 60% молодых предпринимателей, имеющих «частые» личные встречи со своими наставниками, в целом соглашались с тем, что их бизнес стал более успешным благодаря нефинансовой поддержке, по сравнению с 58% тех, чьи личные встречи были «нечастыми». С точки зрения виртуального общения (по телефону или электронной почте) соотношение оказывается обратным: 59% предпринимателей с нечастым общением дают положительный ответ на этот вопрос по сравнению с 61% тех, кто имел частые контакты.

*Предпринимателям был задан вопрос, встречаются ли они со своими наставниками:*

- более одного раза в неделю,
- раз в неделю,
- два раза в месяц,
- раз в месяц,
- один или два раза в квартал,
- реже одного раза в квартал.

*Частые личные встречи определяются как встречи, происходящие более одного раза в неделю и раз в месяц.*

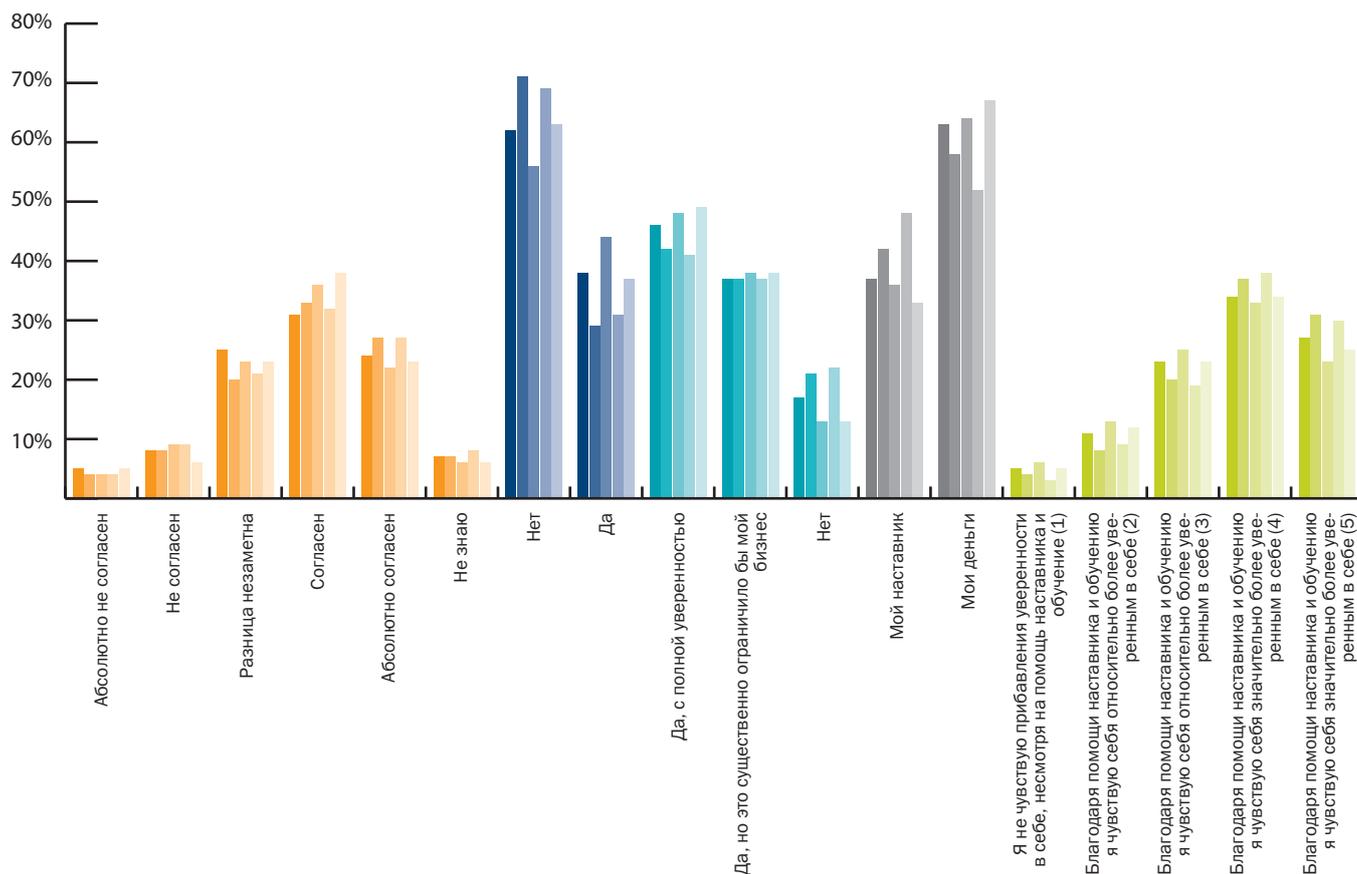
*Нечастые личные встречи определяются как встречи, происходящие один или два раза в квартал и реже одного раза в квартал.*

*Частое общение по электронной почте / телефону — общение чаще одного раза в неделю и дважды в месяц.*

*Нечастое общение по электронной почте / телефону — общение чаще одного раза в месяц и реже одного раза в месяц.*

Рис. 8

Влияние на результаты обзора фактора количества времени, проведенного наставником с предпринимателем



Согласны ли вы с тем, что ваш бизнес стал более успешным в результате получения нефинансовой поддержки? («Согласен» / «Абсолютно согласен» / «Не согласен» / «Абсолютно не согласен»)

- Всего
- Частые личные встречи
- Нечастые личные встречи
- Частое общение по эл. почте / телефону
- Нечастое общение по эл. почте / телефону

Можете ли вы привести пример той или иной серьезной производственной проблемы, которая была решена с помощью нефинансовой поддержки, в результате чего сократились издержки и увеличилась прибыль/оборот вашего бизнеса?

- Всего
- Частые личные встречи
- Нечастые личные встречи
- Частое общение по эл. почте / телефону
- Нечастое общение по эл. почте / телефону

Смогли бы вы без полученной нефинансовой поддержки погасить свой заем за тот же срок?

- Всего
- Частые личные встречи
- Нечастые личные встречи
- Частое общение по эл. почте / телефону
- Нечастое общение по эл. почте / телефону

Что, по вашему мнению, принесло больше пользы вашему бизнесу — помощь наставника или деньги (финансовая поддержка)?

- Всего
- Частые личные встречи
- Нечастые личные встречи
- Частое общение по эл. почте / телефону
- Нечастое общение по эл. почте / телефону

Оцените по шкале от одного до пяти, насколько повысилась степень вашей уверенности в ведении бизнеса благодаря полученной нефинансовой поддержке

- Всего
- Частые личные встречи
- Нечастые личные встречи
- Частое общение по эл. почте / телефону
- Нечастое общение по эл. почте / телефону

## Какое влияние на результаты исследования имеет форма наставничества?

**Результаты по этому аспекту являются весьма неопределенными и не позволяют выяснить, какая форма наставничества — «в основном профессиональная» или «в основном личная» — приносит больше пользы предпринимателям.**

На оценке пользы нефинансовой поддержки для успеха бизнеса начинающего предпринимателя форма наставничества никак не сказывается: 60% респондентов той и другой категории называют самым важным фактором деньги по сравнению с 40% тех, кто называет своего наставника.

Рост уверенности в своих силах благодаря нефинансовой поддержке отмечали 84% тех, кому

оказывалась «в основном личная» поддержка, и 86% получавших «в основном профессиональную» помощь, то есть разница между ними незначительная.

Молодые предприниматели, которые характеризуют оказываемую им помощь как «в основном личную», в большей степени приписывают нефинансовой поддержке повышение способности погасить свои займы, чем те, кто получает (получал) «в основном профессиональную» поддержку (25% против 17%). Однако большинство (63%) молодых предпринимателей, получавших «в основном профессиональную» поддержку, в целом соглашались с тем, что их бизнес стал более успешным благодаря нефинансовой поддержке, по сравнению с 50% тех, кто придерживается определения «в основном личная».

Случай из практики: Манал аль-Азоори из Саудовской Аравии, предприниматель



*Манал, глухая с рождения, всегда испытывала большие трудности, сталкиваясь с новыми людьми и приспосабливаясь к новой обстановке.*

*Несмотря на то, что Манал прошла несколько курсов практического обучения и приобрела специальность, она сталкивалась с отказами и неудачами, пытаясь найти работу в обществе, которое не всегда готово с пониманием относиться к людям с ограниченными возможностями.*

*Тем не менее сегодня она успешно руководит салоном и бутиком одежды «Масая Салон энд Тейлор», в котором работают люди с ограниченными возможностями. В салоне Манал предлагают услуги по уходу за кожей и волосами, и ее бизнес быстро расширяется.*

*Успех пришел к ней благодаря поддержке Фонда столетия, члена сети YBI в Саудовской Аравии. Именно наставник, с которым она познакомилась через Фонд, подал ей идею приобрести статус начинающего предпринимателя и помог получить финансирование.*

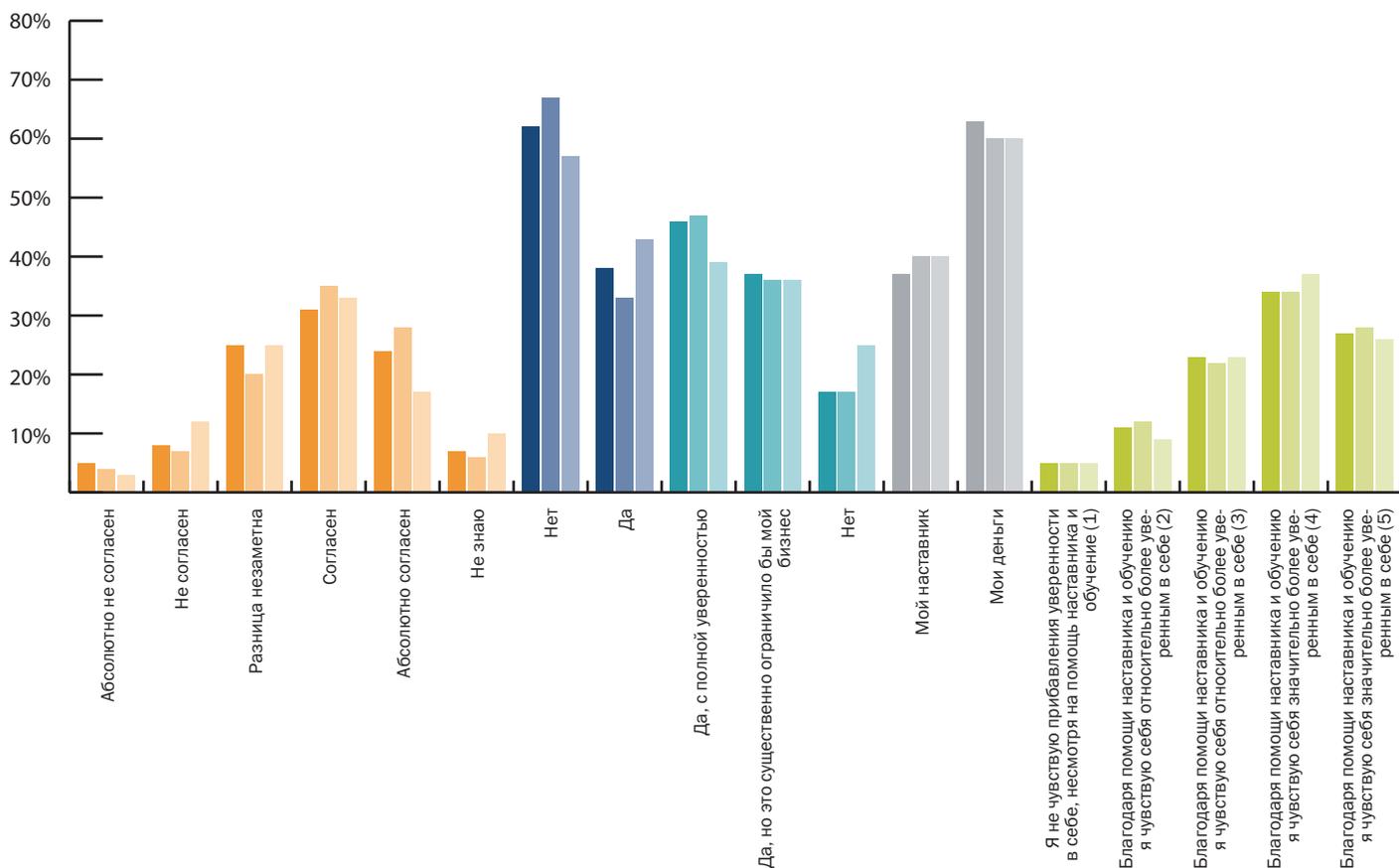
*«Без помощи Фонда столетия все это осталось бы несбыточной мечтой», — говорит Манал.*

*При поддержке наставника она смогла найти место для своего бизнеса и оплатить начальный запас материалов. Любой бизнес на первых порах таит в себе множество трудностей, особенно если вы начинаете его, беспокоясь, помимо всего прочего, о том, как наладить общение с клиентами и персоналом на языке жестов. Поэтому Манал приняла решение привлечь к работе переводчика. «Моя рабочая среда стала для меня почти семейной, здесь мы все хорошо ладим друг с другом и прекрасно понимаем друг друга, несмотря на физические недостатки», — говорит она.*

*В первый год работы ее прибыль достигла суммы, равной первому полученному займу.*

Рис. 9

Влияние на результаты обзора формы наставничества



Согласны ли вы с тем, что ваш бизнес стал более успешным в результате получения нефинансовой поддержки? («Согласен» / «Абсолютно согласен» / «Не согласен» / «Абсолютно не согласен»)

- Всего
- В основном профессиональная помощь
- В основном личная помощь

Можете ли вы привести пример той или иной серьезной производственной проблемы, которая была решена с помощью нефинансовой поддержки, в результате чего сократились издержки и увеличилась прибыль/оборот вашего бизнеса?

- Всего
- В основном профессиональная помощь
- В основном личная помощь

Смогли бы вы без полученной нефинансовой поддержки погасить свой заем за тот же срок?

- Всего
- В основном профессиональная помощь
- В основном личная помощь

Что, по вашему мнению, принесло больше пользы вашему бизнесу — помощь наставника или деньги (финансовая поддержка)?

- Всего
- В основном профессиональная помощь
- В основном личная помощь

Оцените по шкале от одного до пяти, насколько повысилась степень вашей уверенности в ведении бизнеса благодаря полученной нефинансовой поддержке

- Всего
- В основном профессиональная помощь
- В основном личная помощь

## Проблемы с доступом к финансированию

Нефинансовая поддержка способна помочь молодым получить доступ к банковскому финансированию. После того как начинающий предприниматель завоевал определенную репутацию и воспользовался предложенными нефинансовыми услугами, вероятность того, что его заявка на заем в коммерческом банке будет одобрена, возрастает почти в два раза. В России шансы молодых предпринимателей, прошедших через фазу начальной поддержки, не получить от банка отказ увеличиваются в семь раз.



**Ключ к успеху — это уверенность в себе.**

Барометр предпринимательства  
«Эрнст энд Янг — 2011», октябрь 2011 года<sup>9</sup>

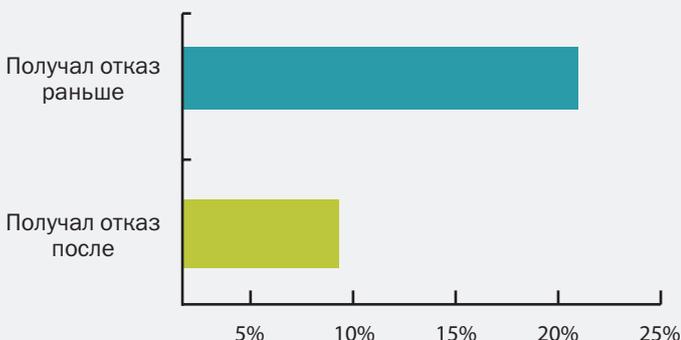


Тем не менее в некоторых странах начинающие предприниматели по-прежнему не могут воспользоваться возможностями банковского заимствования. В Польше четверть (24%) предпринимателей, начавших получать помощь по программе YBI (местный член сети — «Молодежный бизнес Польши»), обратились в коммерческие банки с заявкой на получение займа, но получили отказ. В Бутане — пятая часть (20%; местный член сети YBI в Бутане представлен фондом «Программа предпринимательства Лоден»). В некоторых странах молодежь с опасением или недоверием относится к банкам. В Украине три четверти (73%) молодых предпринимателей не видят для себя возможности обращаться за займами в ведущие учреждения финансового сектора — даже после получения определенной стартовой поддержки. В Бангладеш это мнение разделяют 85%. Более чем для половины молодых предпринимателей (55%) отсутствие доступа к финансированию является самым большим препятствием на пути развития их бизнеса.

**Рис. 10**

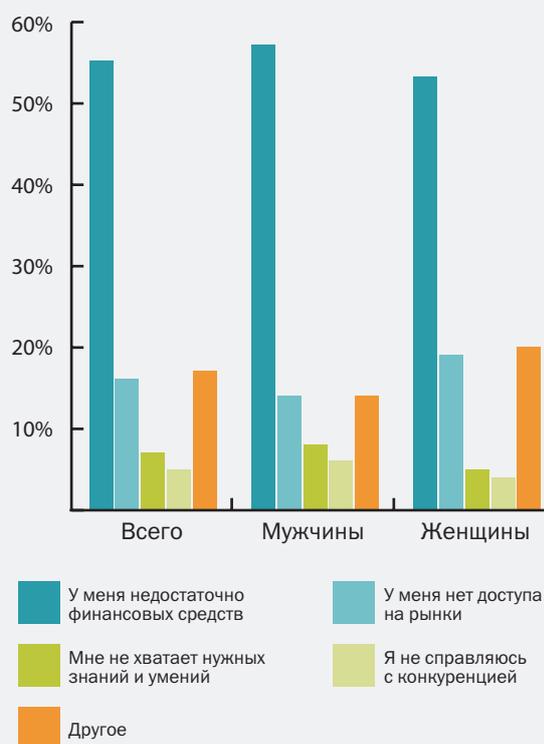
ДО ТОГО КАК вы получили поддержку от программы YBI, случалось ли вам обращаться в коммерческий банк с просьбой о предоставлении займа и получать отказ?

С ТЕХ ПОР КАК вы начали получать поддержку от программы YBI, случалось ли вам обращаться в коммерческий банк с просьбой о предоставлении займа и получать отказ?



**Рис. 11**

Каковы, на ваш взгляд, основные препятствия на пути развития вашего бизнеса?



9. <http://www.ey.com/GL/en/Newsroom/News-releases/Entrepreneurs-call-on-G20-governments-to-recognize-role-in-job-creation>

## Полезный опыт члена YBI: наставничество в Барбадосе

Внешняя оценка, проведенная Многоцелевым инвестиционным фондом (MIF) Межамериканского банка развития (Inter-American Development Bank's Multilateral Investment Fund), содержит рекомендацию распространить положительный опыт наставничества Фонда молодежного бизнеса Барбадоса с точки зрения охвата им всех аспектов развития человеческого потенциала. Особой похвалы программа YBI Барбадоса заслужила за хорошо продуманный и систематический подбор наставников, а также за эффективное использование деловых клубов наставников и их подопечных. В таких деловых клубах раз в квартал встречаются наставники, молодые предприниматели и партнеры программы. Возможность обмениваться опытом практической работы делает деловые клубы настоящими форумами для учебы начинающих предпринимателей.

Ответы из категории «Другое» к рис. 11, предложенные более чем одним респондентом:

- 1) недостаток времени (24),
- 2) работа с персоналом, качество персонала (17),
- 3) отсутствие возможности или знаний в сфере маркетинга / продвижения на рынок (9),
- 4) трудовое законодательство или другие нормативно-правовые акты (5),
- 5) экономические условия (9),
- 6) заполненный рынок (6),
- 7) высокие накладные расходы (5),
- 8) расположение, отсутствие инфраструктуры (4).





Случай из практики:  
Вайдьянатан Раджамани из Индии,  
предприниматель

С ранних лет Вайдьянатан Раджамани из провинции Ченнай, Южная Индия, был полон решимости стать предпринимателем, однако его семья не поддерживала его. В 17 лет он убежал из дома, когда родители начали настаивать, чтобы он продолжил образование в бизнес-колледже.

«Я решил, что лучше буду бездомным, чем работать на других и делать то, что совсем меня не интересует», — вспоминает Вайдьянатан.

Работая над простым устройством, которое могло бы предотвратить расплескивание воды из водонапорных резервуаров, он обращался в банки с просьбой о займе, но получал отказ.

Он продолжал работать и открыл собственный бизнес без помощи банков, однако, вложив много денег в создание инфраструктуры, вскоре столкнулся с проблемами управления денежными потоками.

Когда он обратился к партнеру YBI в Индии — фонду «Бхаратья Юва Шакти», отборочная комиссия проанализировала его бизнес-план и нашла его очень перспективным. В результате Фонд предоставил предпринимателю ссуду в размере 20 тыс. долларов США.

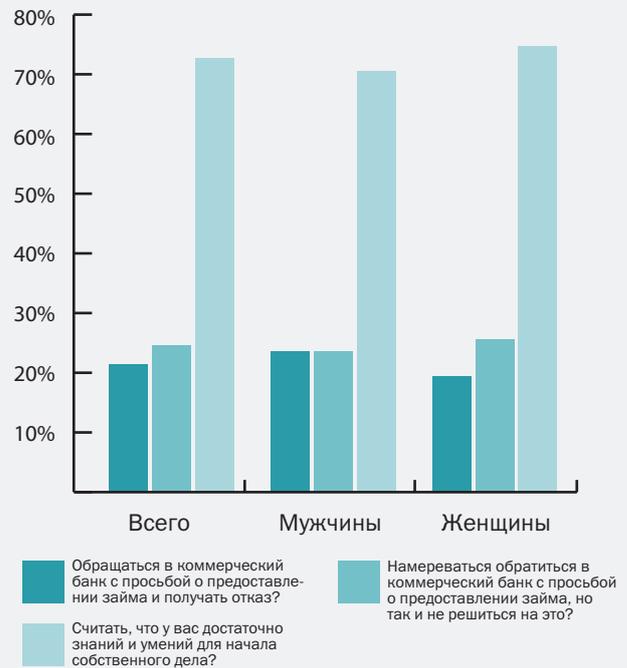
Однако важнее всего было то, что Фонд помог Вайдьянатану связаться с наставником, который оказал ему неоценимую помощь в развитии бизнеса: «Наставник не только руководил моими действиями, но и познакомил меня с другими полезными людьми и обучил тонкостям маркетинга и способам расширения клиентской базы».

Сейчас фирма Вайдьянатана Раджамани «Ви-Куб Автомейшнз» занимается продажей целого ряда устройств для автоматизации водяных насосов, которые способствуют сокращению непроизводительных расходов и снижению энергопотребления. Начав работать в 2008 году, фирма продает продукцию, с помощью которой ежедневно экономится 50 тыс. литров воды. С ростом предприятия на нем стали работать 37 штатных сотрудников.

Размышляя о создании своего дела и готовясь к его открытию, молодые предприниматели в большинстве своем (почти три четверти, 71%) уверены в том, что у них достаточно знаний и умений для запуска бизнеса. В то же время 45% либо чувствуют, что они не в состоянии получить коммерческий кредит для воплощения своих идей в жизнь (24%), либо сталкиваются в банке с отказом (21%). Доля отказов достигает 44% в Индии и 40% на Ямайке. Ощущение неспособности получить доступ к финансированию острее всего проявляется в Украине (63%), Доминике (60%) и Кении (60%).

Рис. 12

До того как вы получили поддержку от программы YBI, случалось ли вам:



## Мотивация начинающего предпринимателя

Что побуждает молодых людей действовать самостоятельно и открывать собственный бизнес?

**Главным мотивом для более чем трети молодых предпринимателей (36%) служит желание превратить в жизнь свою мечту: они всегда хотели начать свой бизнес.** В Китае эта цифра достигает 58%. Побудительным мотивом других является желание заполнить нишу на рынке (19%) или уверенность в том, что их знания и умения лучше всего соответствуют деятельности предпринимателя (20%). Чувство «приспособленности» к предпринимательскому делу сильнее всего заметно в Доминике — почти половина респондентов (48%) указали именно этот мотив.

**Перспектива заработать больше денег, став хозяином своего дела, является еще одним важным мотивом молодых людей, которые решаются стать предпринимателями (41%).** Это было главной причиной, указанной 40% молодых предпринимателей Украины. Некоторых также вдохновляет пример знакомых преуспевающих предпринимателей — этот фактор наиболее существен в Канаде.

Рис. 13

Какова главная причина того, что вы решили начать собственное дело?

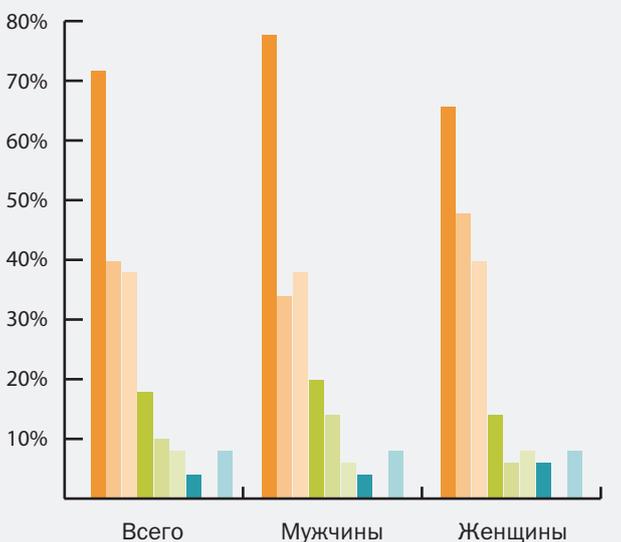
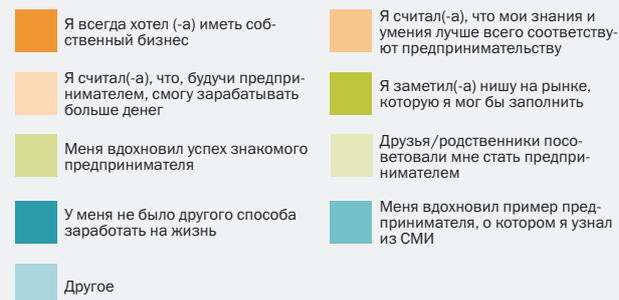
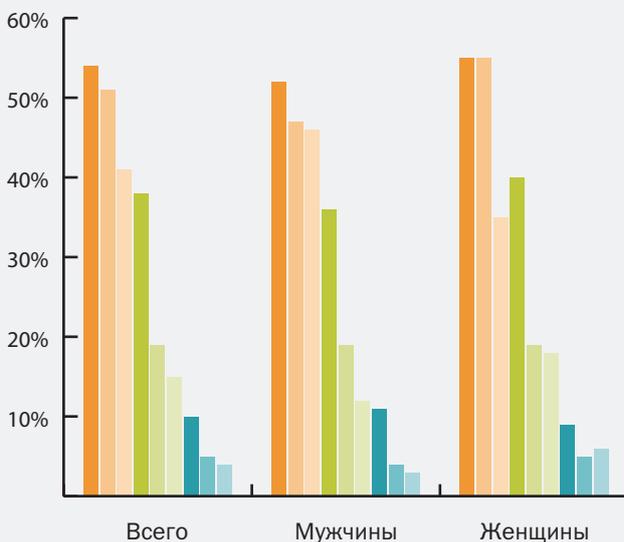


Рис. 14

Назовите другие причины, по которым вы решили начать собственное дело



## Советуют начинающие предприниматели

Молодым людям задали вопрос: «Что бы вы сказали, если бы у вас появилась возможность дать один совет молодому человеку, который намерен начать свое дело?» Ниже приводятся по два ответа на страну.

### Аргентина

- Ты проходишь мимо десяти дверей, и все они закрыты, но одиннадцатая может оказаться открытой.
- Верь в себя. Никогда не сдавайся. Если попытка не удалась, пробуй снова...

### Белиз

- Начинай с положительного заряда. Сосредоточься, будь решителен и настойчив, чтобы идти вперед, даже когда все кругом непросто.
- Мечтай о великом, и при условии упорной работы, преданности, самоотверженности и веры в себя ты воплотишь свою мечту в жизнь.

### Боливия

- Приобрети необходимые навыки.
- Рискуй с расчетом.

### Китай

- Будь упорен в своем бизнесе.
- Постарайся придумать удачную бизнес-идею.

### Доминика

- Сделай попытку. Кто знает, куда она тебя заведет. Не жди, пока тебе стукнет 35 и ты будешь говорить: «Жаль, что я не воспользовался возможностью». И даже если не все получится так, как ты надеялся, по крайней мере ты сделал попытку.
- Будь упорным в достижении поставленной цели.

### Барбадос

- Если ты искренне веришь, что хочешь заниматься именно этим, и искренне веришь в свой продукт/услугу, то держись за это и успех придет.
- Учись слушать других предпринимателей, всегда прислушивайся к советам и используй их наилучшим образом. Узнавай не только положительный опыт, но и отрицательный, потому что это поможет тебе стать лучше.

### Бутан

- Доверяй себе и тому, чем занимаешься. Думай о том, что ты приносишь пользу стране в целом и что, возможно, где-то на своем пути поможешь кому-то, даже не зная об этом. Всегда думай о том, что ты пример для молодежи и можешь стать частью построения Валового Национального Счастья.
- Никогда не переставай верить в себя. Успех и неудача — это часть игры. Надо просто начать. Как сказал кто-то умный: оставайся голодным, оставайся глупым.

### Канада

- Время и деньги взаимозаменяемы. Если хочется иметь побольше одного, надо израсходовать больше другого. Твое дело — решить с самого начала, что для тебя важнее. Если выберешь время, будь готов постоянно прилагать усилия, чтобы не изменить первоначальному выбору. Жизнь — это великое искусство балансирования!
- Иди за своей мечтой и не позволяй никому убеждать тебя в том, что ты не способен на это.

#### Гонконг

- Бизнес и жизнь похожи на езду на велосипеде. Чтобы удержать равновесие, надо двигаться!
- В бизнесе нет самых лучших, есть те, кто лучше других.

#### Индия

- Наберись знаний о рынке.
- Наладь хорошие связи.

#### Англия, Уэльс и Северная Ирландия

- Верь в себя, разговаривай с людьми и слушай других. Нужно вдохновение и страсть к тому, чем ты занимаешься. Никогда не сдавайся!
- Оцени спрос на свою продукцию или услуги. Не строй свой бизнес, исходя только из того, что ты сам умеешь делать.

#### Украина

- Не бойся изменить свою жизнь.
- Верь в себя, ты добьешься успеха.

#### Ямайка

- Убедись в том, что ты страстно хочешь заниматься бизнесом и серьезно относишься к этому.
- Будь уверен в своих силах, дисциплинирован и старайся быть в курсе всех новейших тенденций.

#### Бангладеш

- Честность, преданность и терпение.
- Раздели весь капитал на 4 части. Вложи одну часть в производство/услуги, вторую — в оборотный капитал, третью — в управление рисками, а четвертую сохраняй в ликвидной форме, чтобы твой бизнес никогда не пересыхал.

#### Полезный опыт члена YBI: организация обучения в Аргентине

Участник программ YBI в Аргентине, фонд «Фандасьон Импульсар» (FI), был учрежден в 1999 году и за это время оказал поддержку более 1000 молодых людей, помогая им создать свое дело. Фонд постепенно расширяется и уже вышел за пределы Буэнос-Айреса в шесть других регионов страны, став одним из ведущих партнеров YBI в Латинской Америке. Стремясь вовлечь в свою работу неблагополучные слои аргентинской молодежи, он приобрел хорошую репутацию, особенно в том, что касается обучения. Программа обучения FI состоит из 14 сессий, которые завершаются личной оценкой учащихся. Такой строгий подход обеспечивает высокую готовность молодых предпринимателей к управлению бизнесом.

## Советуют начинающие предприниматели

### Саудовская Аравия

- Терпение и уверенность в своих силах.
- Изучай и знай свой сектор.

### Шотландия

- Сначала убедись в том, что у тебя есть обширная сеть поддержки.
- Возраст не помеха. Если тебе нравится то, что ты делаешь, все пойдет хорошо.

### Уругвай

- Не стесняйся задавать вопросы.
- Для тех, кто верит, все возможно. Вера и позитивное мышление — вот главное.

### Россия

- Верь в себя и в то, что ты делаешь.
- Прислушивайся к более опытным предпринимателям.

### Польша

- Не действуй в одиночку.
- Все будет происходить дольше, чем ты думаешь. Будь готов к разочарованиям и ищи поддержку.

### Кения

- Работай усердно и не отвлекайся на посторонние вещи.
- Самодисциплина, решительность и мужество — вот ключ к успеху.

### Полезный опыт члена YBI: наставничество в Индии

Индийский партнер сети YBI фонд «Бхаратья Юва Шакти» (BYST) расширил возможности наставничества, создав собрания наставников. Они представляют собой официальные группы наставников, организуемые на местном уровне под руководством Фонда, и напоминают такие добровольческие организации, как клубы «Ротари» и «Лайонс». Каждая группа отвечает за всю программу наставничества, которая включает вводный курс для наставника, распространение информации о программе, техническую оценку и консультирование предпринимателей. Эти группы также участвуют в отборе предпринимателей. Соответственно, в каждой группе есть председатель, заместитель председателя, специалисты по технической оценке, консультационный комитет наставников и комитет по отбору предпринимателей. Усилиями этих добровольцев фонд BYST расширил свою деятельность как в городских, так и в сельских районах страны.

# Глобальное сообщество молодых предпринимателей

В прошлом году члены YBI помогли создать 6346 новых бизнесов под руководством молодых предпринимателей, предоставив им ссуды на общую сумму в 50 млн долларов США. С учетом всех задействованных стран средний размер ссуды составил 10 тыс. долларов США, коэффициент возврата достиг в среднем 70–95%.

Ниже приводятся общие характеристики молодых предпринимателей, принявших участие в Глобальном обзоре молодежного предпринимательства — 2011.

**Гендерный фактор:** 54% мужчин и 46% женщин.

**Возраст:** 62% — 26–35 лет, 27% — 18–25 лет и 10% старше 35.

**Чем занимались до начала предпринимательской деятельности:** 47% молодых людей работали по найму, 22% были безработными и 21% учились (10% — другие занятия).

**Образование:** 71% имеют высшее образование, 54% — среднее и 40% — начальное.

**Сферы деятельности:** большинство занимается искусством и ремеслами (17%), предоставлением услуг (11%) и строительством (10%). Большинство наставников занимаются (занимались) административной и консультационной работой (22%), финансами и бухгалтером (16%) и работали в сфере обслуживания (13%).

**Форма предпринимательства:** большинство являются индивидуальными предпринимателями (61%), на втором месте акционерные компании (25%), далее партнерства (11%) и, наконец, кооперативы (2%).

**Создание рабочих мест:** среднее количество рабочих мест на одно предприятие — 3,4.

**Время существования бизнеса:** половина созданных предприятий существуют один год; четверть (26%) были запущены в этом году и еще четверть (26%) — в прошлом году.

## Полезный опыт члена YBI: наставничество в Канаде

Член сети YBI в Канаде — Канадский фонд молодежного бизнеса (CYBF). В нем разработана новаторская программа подготовки к наставничеству в режиме онлайн, под названием MENT2B™. Этот метод основан на серьезном исследовании, проведенном Фондом, в котором взаимопонимание, «химия» между наставником и подопечным, рассматривается как решающий фактор успеха. Программа разработана ведущими специалистами в области наставничества.

В программе MENT2B™ определяются три главные стадии цикла наставничества: установление отношений, поддержание отношений и завершение отношений. В состав программы входят дискуссионные клубы, интерактивные занятия, видеоматериалы и конкретная подготовка каждой индивидуальной пары наставника и предпринимателя. Программа MENT2B™ является обязательной, ее необходимо успешно выполнить и наставнику и предпринимателю для того, чтобы им были выделены кредитные средства.

# Заключение

Отчет демонстрирует, что нефинансовая поддержка имеет существенное значение для молодого человека в его стремлении достичь успеха и обрести уверенность в своих силах. Большинство начинающих предпринимателей могут отнести на счет нефинансовой поддержки конкретные достижения в деятельности своего бизнеса (62%) и повышение вероятности погашения своих займов (54%), и все же проблема доступа к финансированию остается главным фактором, ограничивающим рост новых бизнесов (55%). YBI обращается ко всем секторам экономики с призывом признать, что нефинансовая поддержка способствует получению молодыми предпринимателями доступа к финансам<sup>10</sup>.



*Я полностью согласен с мнением YBI о необходимости применять интегрированный подход, в котором предоставление начинающим предпринимателям финансовых услуг сочетается с такими формами поддержки бизнеса, как наставничество. Из того малого объема информации, которую мы имеем о том, что здесь «работает», а что нет, мы ясно видим, что интегрированные программы поддержки дают больший эффект для рынка труда, чем просто предоставление ссуд.*

Маркус Пилгрим, менеджер Сети молодежной занятости межагентского партнерства ООН, Международной организации труда и Всемирного банка<sup>11</sup>



Принимая во внимание общий консенсус в отношении того, что сочетание финансовой и нефинансовой поддержки молодых предпринимателей повышает возможности получения ими займов в банках, необходимо и дальше изучать главные факторы, которые влияют на эффективность наставничества и обучения. Из проведенного исследования видно, что частота встреч наставника со своим подопечным и совпадение их специализаций положительно влияют на степень полезности услуг наставника. Строгий анализ такого влияния поможет нам лучше понять тонкости методики предоставления различных видов нефинансовой поддержки, чтобы повысить эффективность работы и усилить ее общее воздействие. Выстраивая систему управления данными с помощью компьютерной обработки и вступая в партнерские отношения с исследовательскими организациями, YBI способствует выработке новых знаний и обмену информацией между молодыми предпринимателями — членами нашего глобального сообщества. Теперь, когда общая безработица и низкая занятость среди молодежи достигают новых рекордных высот, а экономический рост замедляется, комплексная информационная поддержка молодых предпринимателей является как никогда актуальной.

10. Более подробное объяснение этого предложения можно найти в предыдущем отчете «Сокращая разрыв».  
URL: <http://www.youthbusiness.org/pdf/YBI%20Closing%20The%20Gap.pdf>

11. Цит. по материалам интернет-дискуссии YBI о вопросах политики на основании третьего отчета «Помимо финансового обеспечения» в серии «Как повысить эффективность предпринимательства» (позиция на момент написания).

## Члены сети YBI, участвовавшие в обзоре



Аргентина



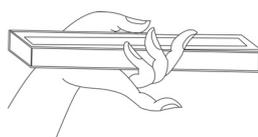
Бангладеш



Барбадос



Белиз



Бутан



Боливия



Канада



Китай



Доминика



Англия, Уэльс  
и Северная Ирландия



Гонконг



Индия



Ямайка



Кения



Мексика



Польша



Россия



Саудовская Аравия



Шотландия



Украина



Уругвай

