УДК 330. 332. 338
DOI: 10.52531/1682-1696-2024-24-4-124-131
Научная статья
EDN: HYBTPV

ОБУЧЕНИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ОБСЛЕДОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРАКТИКИ

С.С. Иванов
ГБУ «Малый бизнес Москвы», Москва, Российская Федерация

Наличие профессиональных и личностных качеств становится необходимым для лиц, занятых в сфере малого и среднего бизнеса, поскольку без них деятельность предпринимателя не будет успешной. В связи с этим особое значение имеет соответствующее профессиональное обучение как начинающих, так и действующих предпринимателей. В предлагаемой статье проведен аналитический обзор мнений ученых и специалистов по вопросам организации обучения предпринимателей, а также приведены результаты социологического обследования мнений предпринимателей, касающегося выявления и анализа востребованных, по их мнению, тематик и форматов обучения.

Ключевые слова: *предприниматель, малый и средний бизнес, обучение, социологическое обследование, профессиональные качества*

Original article

TRAINING OF SMALL ENTREPRENEURS: AN ANALYTICAL REVIEW OF A SOCIOLOGICAL SURVEY OF REGIONAL PRACTICE

S.S. Ivanov
State Budgetary Institution »Small Business of Moscow», Moscow, Russian Federation

The presence of professional and personal qualities becomes necessary for persons engaged in small and medium-sized businesses, since without them the entrepreneur's activity will not be successful. In this regard, the corresponding professional training is of particular importance for both beginning and existing entrepreneurs. The proposed article provides an analytical review of the opinions of scientists and specialists on the organization of training for entrepreneurs, and also presents the results of a sociological survey of entrepreneurs' opinions concerning the identification and analysis of topics and training formats that are in demand, in their opinion.

Keywords: *entrepreneur, small and medium business, training, sociological survey, professional qualities*

ВВЕДЕНИЕ

Мировой и отечественный опыт экономической деятельности показывает значительную роль малого и среднего бизнеса в социально-экономическом развитии страны, в частности решении многих социальных задач. Малый и средний бизнес требует от человека личной ответственности за принимаемые и реализуемые управленческие решения. Поэтому наличие соответствующих личностных и профессиональных качеств, способствующих повышению социальной и экономической эффективности предпринимательской деятельности, становится необходимым для лиц, занятых в сфере бизнеса, поскольку без них деятельность предпринимателя скорее всего не будет успешной. В связи с этим особое значение имеет соответствующее профессиональное обучение как начинающих, так и действующих предпринимателей.

В данной статье на основе анализа профильной научной литературы [1–14] проведен обзор основных положений по организации обучения предпринимателей, а также приведены результаты социологического обследования мнений начинающих и действующих предпринимателей, проведенного ГБУ «Малый бизнес Москвы» (МБМ) и касающегося выявления и анализа востребованных, по мнению предпринимателей, тематик и форматов обучения.

СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

По мнению Л.В. Орловой, которое мы разделяем, «сегодня весьма актуально создание эффективной системы подготовки таких кадров для предпринима-

© 2024, С.С. Иванов
Поступила в редакцию 28.11.2024

тельства, которые профессионально могли бы решать не только оперативные и тактические, подчас критические задачи, но и перспективные стратегические проблемы. Трудности у начинающих предпринимателей возникают из-за отсутствия базовых знаний, позволяющих застраховаться от ошибок, а также вследствие низкого уровня их подготовки в вопросах правового, финансового и налогового законодательства» [11, с. 69–70].

При этом от грамотности предпринимателя зависит без преувеличения судьба созданного им предприятия. Получение не просто знаний, а навыков и компетенций для ведения бизнеса является сложной задачей. Понимание компетенций предпринимателя исследуется в экономической науке в последнее время очень активно [12, с. 121].

К образовательным, кадровым и управленческим проблемам малого бизнеса в России, касающихся повышения компетентности, можно отнести: низкий уровень предпринимательской культуры; ограниченный доступ к деловым информационным материалам; незнание современных методов управления сотрудниками; недостаточный уровень навыков поиска, получения и использования информации из внешней среды; низкий уровень использования IT-инструментов; высокая текучесть высококлассных специалистов; отсутствие желания у сотрудников и самих предпринимателей повышать свой образовательный уровень; практически отсутствует система академического образования для малого бизнеса [13, с. 152].

С.М. Марков отмечает, что в настоящее время существует большое количество различного рода курсов подготовки предпринимателей, реализуемых специализированными учебными центрами, консалтинговыми группами, высшими учебными заведениями. Преимуществами высших учебных заведений в реализации такого рода программ являются: наличие современной материально-технической базы и профессорско-преподавательского состава; реализация подготовки по смежным основным профессиональным образовательным программам, которые не только являются базовыми для реализации дополнительных программ, но и лицензированными и дающими право документарного оформления обучения; возможность организации взаимодействия с государственными и частными структурами в рамках совместных программ развития различных секторов экономики [9, с. 19–20].

Для предпринимательской деятельности современный выпускник вуза, в том числе экономической специальности, должен приобрести необходимые качества и компетенции предпринимателя, и наиболее близкими по формированию профессиональных компетенций и качеств бизнесмена являются специальности экономические, учетные и управленческие (современного менеджмента), а также маркетинга. Тем не менее нужно особо отметить, что каждый современный предприниматель, начинающий работать в области малого бизнеса, должен обладать основным качеством – интегративностью, т. е. сочетать компетенции разных специальностей: менеджера, маркетолога, экономиста-аналитика, бухгалтера, налогового консультанта и юриста в целях организации, грамотного ведения и развития бизнеса. Интегративность, в свою очередь, основана на креативно-творческих способностях современных предпринимателей и специалистов [5, с. 131].

Н.Л. Иванова и Д.А. Зверев отмечают проблему низкого уровня разработанности в психологии обучения вопросов, касающихся профессионального становления бизнесмена и его команды, их обучения и развития, жизненных ценностей, специфики выбора направления профессионального развития, а также факторов, влияющих на вхождение человека в мир бизнеса. Особенно актуальным исследование перечисленного становится в связи с кризисами самоопределения и роста личности предпринимателя, так как ему отводится ведущая роль в стратегии развития организаций. Самоопределение личности в бизнесе сопровождается постижением норм, правил, ценностей и других аспектов бизнес-сообщества, а также формированием представлений о своих профессионально-значимых качествах, способностях и других характеристиках, обеспечивающих профессионализацию. Поэтому человек, который нашел свое место в социальной и профессиональной среде, может лучше контролировать свою жизнь и добиваться успеха в бизнесе [6, с. 95].

Анализ показывает, что при ограниченных ресурсах направление средств на подготовку и переподготовку преподавателей и консультантов является наиболее эффективным способом развития системы кадрового обеспечения для предпринимательства. При этом основной целью должно стать формирование в региональных образовательных учреждениях высокопрофессиональных команд, способных обеспечить необходимое качество обучения и оказать действенную консультационную поддержку начинающим бизнесменам. В каждом случае цель обучения четко формулируется с учетом потребности конкретных регионов. Эффективная система подготовки предпринимательских кадров и её инфраструктура в перспективе должны способствовать более полному становлению масштабного и устойчивого среднего класса, решению главной задачи экономического и социального развития страны [11, с. 73–74].

Важно для повышения эффективности обучения предпринимателей определить понятие компетенции, так как обучение нацелено на их развитие. Компетенции предпринимателя – это совокупность профессиональных знаний и компетенций, а также гибких навыков коммуникаций и принятия решений в среде высокой неопределенности. При этом под профес-

сиональными знаниями понимается как отраслевая подготовка предпринимателя, так и его компетенции в области маркетинга, финансов, менеджмента и предпринимательского права. Необходимым элементом комплекса является нестандартное, креативное мышление, позволяющее принимать инновационные и нестандартные решения [12, с. 122].

По мнению Г.В. Зайцевой, «основные личностные качества специалиста, работащего в сфере малого и среднего бизнеса и предпринимателя: интегративность, авторитет, интеллект, наличие воображения, умение принять решение, умение организовать контроль, представить обоснование принятых решений, в том числе на основании организованного и проводимого контроля. Интегративность объединяет профессиональные качества, касающиеся владения технологиями той направленности, в которой работает предприятие, владение основами учета и права налогообложения, менеджмента и маркетинга, логистики. Это, прежде всего, постоянная борьба со всеми видами потерь на производстве, постоянный поиск возможностей улучшения методов и форм организации производства, путей прогресса в области повышения производительности, гибкости и оперативности производства, качества продукции, а также уровня обслуживания потребностей. Авторитет включает доминантность, уверенность в себе, эмоциональную уравновешенность, стрессоустойчивость, способность управлять собой, независимость и самостоятельность в формировании профессионального мнения, наличие разумного риска и ответственности, гибкость поведения в изменяющемся мире, надежность, верность данному обещанию, способность разработки и принятия управленческих решений. Глядя на доминирующего, уравновешенного, способного управлять собой руководителя, подчиненные будут не только подчиняться ему, но и с уважением принимать его предложения, выполнять его распоряжения. Интеллект и воображение при наличии четких личных ценностей, постановки и корректировки разумных личных целей, способности к самосовершенствованию и стремления к инновациям дают возможность активно развивать бизнес, в том числе на начальном этапе в целом. Умение спланировать деятельность и принять решение на основе постоянного анализа, дать четкие инструкции по выполнению решения, мотивировать работников на выполнение решения и организовать его контроль выполнения является основополагающим для деятельности предприятия» [5, с. 134].

И.А. Филькевич отмечает, что «в современных условиях обучение предпринимателей навыкам развития облачных инфраструктур, сетей персональных компьютеров и мобильных устройств позволит повысить их конкурентоспособность на международных рынках за счет снижения расходов на поддержание ИТ-инфраструктуры, а также расширения рынка внешнего удаленного размещения и глобальной конкуренции на мировых рынках. Приоритетным направлением развития предпринимательских инициатив является обучение предпринимателей новым достижениям в области нанотехнологий и создания новых материалов. При обучении предпринимателей важно овладение навыками по разработке и внедрению экологически эффективных инновационных технологий, содействующих решению проблем преодоления истощения важных природных ресурсов, снижения роста техногенной нагрузки и уровня загрязнения природной среды» [14, с. 25].

Основные требования к содержанию программ подготовки предпринимателей в сфере малого и среднего бизнеса предполагают наличие: технологий формирования и продвижения бизнес-идей; правовое сопровождение, проектирование организационной структуры; психологические аспекты бизнеса; налоговой и бухгалтерской отчётности; делопроизводства. Основные требования к структуре программ обучения: комплексная базовая (инвариантная) часть, возможность построения индивидуальной программы за счёт вариативной части, преимущественно активные и интерактивные методы обучения, адаптация к потребностям рынка, возможность накопительного обучения в течение 2–3 лет [9, с. 120].

К.А. Татаринов и И.В. Ленский предлагают «разделить процесс обучения сотрудников малого бизнеса на несколько этапов: первоначальные ожидания предпринимателя и предложение от обучающих компаний; анализ потребностей в обучении сотрудников; определение целей повышения квалификации; учебный дизайн образовательной программы; проведение традиционного и/или электронного обучения; отчет о проведенном обучении сотрудников; социально-экономическая и психологическая оценка эффекта от обучения; подведение итогов всего образовательного процесса» [13, с. 153].

В процессе обучения в вузе за сравнительно небольшой промежуток времени студент должен получить базовые знания, умения и навыки. Поэтому наиболее продуктивной формой обучения являются деятельностные технологии, которые включают в себя деловые игры, составляющие необходимое условие формирования профессиональных компетенций будущего предпринимателя. Принципиально важным является то, что деловые игры представляют собой систему моделирования будущей профессиональной деятельности студентов, так как именно системный подход позволяет сформировать профессиональные компетенции будущих предпринимателей [2, с. 114].

О.В. Живица и М.Б. Позина отмечают, что «сегодня очень востребованы прикладные игры в области предпринимательской деятельности, в частности для развития предпринимательских способностей.

Важно, что в комплекс указанных игр входят не узкопрофессиональные навыки и умения, но и так называемые универсальные метакомпетенции, которые являются надпрофессиональными и активно используются людьми при реализации различных профессиональных деятельностей. Широкий диапазон надпрофессиональных навыков позволяет специалистам будущего без особого труда приобретать новые знания и выстраивать свою карьеру в соответствии с требованиями времени в различных отраслях экономики. Ключевые надпрофессиональные компетенции можно обобщить в два кластера: развитие мышления и творчества (навыки креативного решения проблем); развитие коммуникативных навыков, обеспечивающих конструктивную работу с людьми» [4, с. 32].

Преимущество деловых игр состоит в том, что, взяв на себя ту или иную роль, участники игры вступают во взаимоотношения друг с другом, причем интересы их могут не совпадать. В результате создается конфликтная ситуация, сопровождающаяся естественной эмоциональной напряженностью, что повышает интерес к ходу игры. Участники могут показать не только профессиональные знания и умения, но и общую эрудированность, такие черты характера, как решительность, оперативность, коммуникативность, инициативность, активность, от которых нередко зависит ход игры [2, с. 115].

По мнению А.Г. Сухопаровой, «главным препятствием к получению серьезного результата от большого количества разных образовательных мероприятий, организуемых государством, является отсутствие индивидуального образовательного трека у каждого предпринимателя, позволяющего выстроить оптимальную траекторию обучения. Поэтому считается необходимым разработать акселерационные программы различного уровня для начинающих предпринимателей, имеющих идею или только начавших проект, с включением в них комплекса базовых знаний, практических занятий с предпринимателями, консультаций с экспертами»[12, с. 123].

Приведенный выше обзор мнений ученых и специалистов по вопросам организации обучения предпринимателей нами дополнен результатами социологического обследования мнений предпринимателей, касающегося выявления и анализа востребованных, по их мнению, тематик и форматов обучения. Указанное обследование начинающих и действующих предпринимателей, касающееся выявления и анализа востребованных у предпринимателей по их мнению тематиках и форматах обучения, проводилось в 2024 г. ГБУ «Малый бизнес Москвы» (МБМ) [10]. ГБУ «Малый бизнес Москвы» специализируется на бесплатном бизнес-обучении для будущих и действующих столичных предпринимателей в разных форматах: от тематических вебинаров и конференций до комплексных программ обучения, в том числе сопровождения с персональным наставником. Результаты обследования позволяют выявить слабые и сильные стороны процесса организации обучения предпринимателей с учетом опыта их практической деятельности.

Каналы привлечения респондентов: e-mail-рассылка, набор сотрудниками центра услуг бизнеса, социальные сети, обучающие мероприятия. Охват: 560 респондентов: 284 начинающих и 276 действующих предпринимателей, 61% женщин и 39% мужчин, 60% в возрасте 36–54 лет. Ошибка выборки: 5,9% для выборки действующих предпринимателей при 95% доверительной вероятности и размере генеральной совокупности – 927,4 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства по данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства на 10.06.2024 г.

Характеристика аудитории опроса действующих предпринимателей (49,3% всех респондентов) и начинающих предпринимателей (50,7% всех респондентов) приведена на рис. 1 и 2.

Ответы респондентов на вопрос «Какие мероприятия вы посещали/какими образовательными продуктами МБМ вы пользовались за последний год?» приведены в табл. 1.

При этом на вопрос «Возникли ли у вас сложности при выборе подходящей программы обучения среди продуктов МБМ? респонденты дали такие ответы (в %): да – 5,5; скорее да – 10,2; скорее нет – 26,4; нет – 43,6; затрудняюсь ответить – 12,1; не ответили – 2,1. У 70% респондентов не возникает сложностей при выборе программ обучения.

Ответы респондентов на вопрос «Чем помогло участие в отдельных программах обучения?» распределились (в %) следующим образом.

«Стартап-школа МБМ» (Школа бизнеса МБМ): проработать существующую идею – 48,1; усилили деловые, управленческие и личностные навыки – 32,5; разработать стратегию по открытию дела – 29,9; упаковать продукт/услугу – 13,0; зарегистрировать бизнес – 9,1; найти новых бизнес-партнеров – 2,6; создать новый продукт/услугу – 2,6.

Бизнес-песочница: проработать существующую идею – 50,0; преодолеть психологические страхи – 36,4; усилили деловые, управленческие и личностные навыки – 31,8; разработать бизнес-план – 31,8; создать новый продукт/услугу – 13,6; упаковать продукт/услугу – 9,1; найти новых бизнес-партнеров – 9,1.

Бизнес Апгрейд: разработать дорожную карту развития бизнеса – 52,4; оптимизировать бизнес-процессы – 33,3; создать новый продукт/услугу – 23,8; расширить клиентскую базу – 23,8; найти новых бизнес-партнеров – 14,3; масштабировать бизнес – 14,3; расширить действующий бизнес и нанять новых сотрудников – 14,3; увеличить объем продаж – 14,3.

Прокачай свой бизнес вместе с наставником: оптимизировать бизнес-процессы – 83,3; разрабо-

РИС. 1.
Детализация бизнеса действующих предпринимателей

РИС. 2.
Детализация статуса начинающих предпринимателей

ТАБЛИЦА 1.
Анализ использования образовательных продуктов

Образовательный продукт	Всего	Начинающие предприниматели	Действующие предприниматели	Мужчины	Женщины	До 35 лет	36–54 года	55 лет и старше
«Стартап-школа МБМ» (Школа бизнеса МБМ)	17,9%	25,7%	10,2%	15,3%	19,6%	24,3%	15,9%	15,7%
Онлайн-Акселератор	2,6%	2,8%	2,3%	4,5%	1,5%	1,8%	3,0%	2,0%
Очные обучающие мероприятия (скминары, мастер-классы)	28,2%	29,0%	27,4%	26,8%	29,3%	27,9%	28,8%	27,5%
Очные обучающие мероприятия (вебинары)	57,6%	58,4%	56,7%	52,2%	60,7%	54,1%	57,6%	68,6%
Бизнес Апгрейд	4,9%	3,7%	6,0%	7,0%	3,3%	2,7%	5,7%	3,9%
Бизнес-песочница	5,1%	4,2%	6,0%	5,7%	4,8%	1,8%	7,2%	2,0%
Прокачай свой бизнес вместе с наставником	9,6%	4,7%	14,4%	10,2%	9,3%	4,5%	11,7%	7,8%
Онлайн-Академия	6,5%	7,9%	5,1%	6,4%	6,7%	7,2%	7,2%	2,0%
Крупные формы и конференции	18,9%	17,8%	20,0%	22,3%	17,0%	14,4%	18,9%	27,5%
Маркетплейсы: от старта до прибыли	7,0%	7,9%	6,0%	7,6%	6,7%	3,6%	7,6%	11,8%
Индивидуальная троектория развития	5,6%	5,6%	5,6%	7,6%	4,4%	6,3%	4,9%	7,8%
Другое	5,1%	5,6%	4,7%	4,5%	5,6%	4,5%	5,7%	3,9%

тать дорожную карту развития бизнеса– 83,3; создать новый продукт/услугу – 50,0; увеличить объем продаж – 44,4; расширить клиентскую базу – 38,9; найти новых бизнес-партнеров – 33,3; масштабировать бизнес – 27,8; расширить действующий бизнес и нанять новых сотрудников – 5,6.

Наибольшей популярностью у тех, кто хочет начать свое дело, пользуется «Стартап-школа МБМ». За пять дней участники программы могут узнать о психологии предпринимателя, процессе генерации идей, основах маркетинга, бизнес-планировании, бухгалтерских и юридических аспектах ведения бизнеса. По окончании курса участники получают обратную связь по своему бизнес-проекту, составляют пошаговый план по развитию своего дела. «Прокачай свой бизнес вместе с наставником» – двухмесячный курс, который позволяет вывести бизнес на новый уровень. Участников сопровождают наставники, которые спе-

циализируются на ключевых направлениях бизнеса: продажах, маркетинге и управлении. Проект помогает предпринимателям прокачать деловые, лидерские, личностные навыки и выстраивать стратегию продвижения. По итогам проекта предприниматели отмечают рост выручки, увеличивают клиентскую базу и создают новый продукт.

Ответы на вопрос «Было ли вам полезно участие в мероприятиях?» у участники очных и онлайн мероприятий, крупных форумов (в %) такие: да – 64,2; скорее да – 28,3; скорее нет – 4,9; нет – 0,6 ; затрудняюсь ответить – 1,7; нет ответа – 0,3.

Ответы на вопрос «Проходили ли вы когда-либо обучение на онлайн-платформах?» показали, что 90,3% респондентов либо пользовались онлайн-платформами для обучения, либо планируют сделать это.

Ответы на вопрос «Какие ресурсы для самообучения вы использовали/знаете?» приведены на рис. 3. Причем самые популярные варианты ответа из категории «Другое» – GetCourse (4,3%) и YouTube (2,8%). Остальные варианты набирали менее 1% голосов.

Анализ востребованности тематики обучения показал, что тройка самых популярных тематик образовательных мероприятий (маркетинг, продвиже-

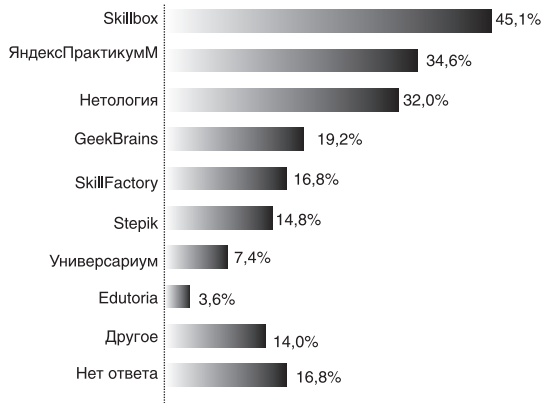

РИС. 3.
Частота использования ресурсов для самообучения

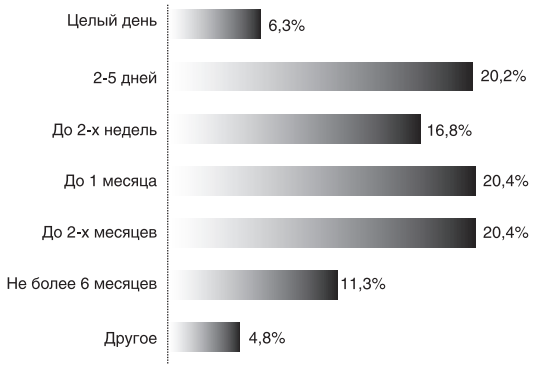

РИС. 4.
Оценка оптимальности продолжительности программ обучения

ТАБЛИЦА 2.
Детализация наиболее 10 востребованных тематик обучения по характеристикам предпринимателей

Тематика	Всего	Начинающие предприниматели	Действующие предприниматели	Мужчины	Женщины	До 35 лет	36–54 года	55 лет и старше
Маркетинг, продвижение, продажи	59,6%	59,2%	60,1%	54,6%	62,6%	65,2%	59,5%	46,8%
Менеджмент, вопросы управления и развития бизнеса	40,2%	42,3%	38,0%	37,6%	42,1%	41,8%	42,9%	24,2%
Личная и профессиональная эффективность	38,9%	43,3%	34,4%	28,0%	46,2%	43,7%	39,6%	24,2%
Управление финансами и иввестиции	29,1%	32,7%	25,4%	25,7%	31,2%	27,2%	31,3%	22,6%
Женское предпринимательство	26,8%	29,9%	23,6%	1,8%	42,9%	31,6%	26,5%	17,7%
Законадательство для бизнеса	26,6%	27,1%	26,1%	21,1%	30,0%	24,1%	29,5%	19,4%
Налогооблажение, бухгалтерский учет	26,3%	27,8%	24,6%	23,9%	27,9%	25,9%	27,4%	22,6%
Цифровизация бизнеса	25,5%	26,8%	24,6%	30,3%	22,6%	22,2%	27,1%	27,4%
Как начать свое дело?	25,0%	40,8%	8,7%	19,7%	28,5%	29,1%	24,4%	19,4%
Современные методы управления проектами	24,3%	28,9%	19,6%	21,6%	26,2%	22,8%	26,2%	19,4%

РИС. 5.
Форма обучения предпринимателей

РИС. 6.
Распределение ответов респондентов на вопрос «Что могло бы вас мотивировать на более качественное прохождение программы обучения?»

ние, продажи – за 2024 – 59,6%; менеджмент, вопросы управления и развития бизнеса за 2024 г. – 40,2%; личная и профессиональная эффективность: за 2024 г. – 38,9%) не меняется 5 лет подряд. Незначительно меняются лишь второе и третье места между собой. Детализация наиболее 10 востребованных тематик обучения по характеристикам предпринимателей приведена в табл. 2.

Ответы на вопрос «Какой формат обучения для вас предпочтителен?» показал, что частота выбора формата «очный» составил (в %) – 17,3; онлайн в режиме реального времени (вебинары, прямые эфиры) – 17,1; дистанционный (короткие видеоролики, видео-лекции, аудиоматериалы и т.д.) – 19,8; смешанный (совмещение очного / онлайн и дистанционного форматов) – 45,7. Ответы на вопрос «Какая продолжительность программ обучения оптимальна для вас?» приведены на рис. 4.

Ответы на вопрос «На базе чего вам удобно проходить обучение в онлайн-формате или дистанционной форме?» приведены на рис. 5.

На вопрос «Важно ли для вас вовлечение и живое общение во время прохождения дистанционного или онлайн-обучения, наличие трекера/эксперта?» респонденты ответили (в %): да важно – 67,8; нет не важно – 30,2; нет ответа – 1,9.

Распределение ответов респондентов на вопрос «Что могло бы вас мотивировать на более качественное прохождение программы обучения?» приведено на рис. 6.

На вопрос «Какой формат проведения очного мероприятия вам наиболее интересен?» респонденты ответили (в %) так: наставничество – 62,9; форумы и конференции – 46,4; бизнес-интенсивы – 41,2; деловая игра – 39,2; нетворкинг под руководстом ведущего – 35,1; стратегическая сессия – 26,8; хакатон – 9,3; другие – 4,1.

Итак, если ранее основными вопросами были, как создать бизнес и как вести бухучет и кадровое делопроизводство, то сейчас на первый план выходят проблемы продвижения, позиционирования, уникальных торговых предложений, поскольку это вопрос конкурентоспособности и того, сможет ли предприниматель быть прибыльным или нет. Поэтому образовательная поддержка малого и среднего бизнеса, проводимая в рамках реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», имеет важное народно-хозяйственное значение.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В итоге отметим, что высокие темпы функционирования малых и средних предприятий негосударственного сектора экономики России предполагает постоянное обновление контингента предпринимателей, что усиливает значимость системы профессиональной подготовки. При этом действующая сеть учебных заведений и содержание программ обучения не отвечают современным требованиям организации малого и среднего бизнеса в условиях цифровизации экономики. Для решения комплекса задач по организации профессиональной подготовки области, предпринимательства необходимо использовать результаты социологических исследований, показывающих мнение самих предпринимателей о формировании программ и использовании технологий обучения на основе реального содержания деятельности современного предпринимателя с учетом дифференциации контингента обучаемых и формирований индивидуальных траекторий обучения по степени сформированности намерений и имеющегося опыта в области предпринимательской деятельности. При этом необходимо сочетание образовательной и воспитательной функций обучения, направленных на воспитание нового

поколения цивилизованных и социально ориентированных российских предпринимателей.

Литература

1. **Галагузов А.Н.** Проблемы профессионального обучения и образования предпринимателей // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2010. № 5. С. 77–79.
2. **Гуремина Н.В., Свиридов М.К.** Роль активных методов обучения в формировании профессиональных компетенций будущих предпринимателей // Международный журнал экспериментального образования. 2015. № 8–1. С. 114–116.
3. **Гюльмагомедова Г.А., Хасанова С.С., Елькин В.В.** Аспекты обучения предпринимателей в условиях цифровой экономики: стимулирование спроса, организация и практический опыт // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. 2023. № 5. С. 162–167.
4. **Живица О.В., Позина М.Б.** Дидактические возможности игровых процедур в процессе обучения предпринимателей // Современная конкуренция. 2019. Т. 13. № 1 (73). С. 29–39.
5. **Зайцева Г.В.** Формирование качеств предпринимателя в процессе профессионального обучения// Общество: социология, психология, педагогика. 2011. № 3-4. С. 128-136.
6. **Иванова Н.Л., Зверев Д.А.** Обучение предпринимателя и его команды в связи с кризисами самоопределения и роста // Психология обучения. 2014. № 12. С. 94–108.
7. **Карабанова О.В., Магомедов М.Д., Шинкарёва О.В.** Практикоориентированное обучение технологических предпринимателей как средство снижения рисков для стартапа // Вестник Екатерининского института. 2021. № 3 (55). С. 61–67.
8. **Литвинов А.С.** Основные направления обучения современных предпринимателей и перспективы развития // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. № 5–2. С. 38–41.
9. **Марков С.М.** Организация обучения предпринимателей в сфере малого и среднего бизнеса на базе высшего учебного заведения // Университеты и их роль в социально-экономическом развитии регионов. Сборник материалов XX Академических чтений Международной академии наук высшей школы (МАН ВШ) – международной научно-практической конференции. (Звенигород Московской области, 17–19 декабря 2014 г.) Псков: ПГУ, 2014. С. 19–20.
10. О востребованных у предпринимателей тематиках и форматах обучения. Результаты опроса. М.: ГБУ «Малый бизнес Москвы» (МБМ), 2024. 12 с.
11. **Орлова Л.В.** Эффективность кадрового обучения предпринимателей малого и среднего бизнеса // Труд и социальные отношения. 2010. Т. 21. № 3. С. 69–74.
12. **Сухопарова А.В.** Роль государственных программ обучения предпринимателей в формировании их компетенций // Архонт. 2023. № 3 (36). С. 121–124.
13. **Татаринов К.А., Ленский И.А.** Обучение предпринимателей и сотрудников компаний малого бизнеса // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2020. Т. 9. № 2 (31). С. 152–155.
14. **Филькевич И.А.** Инновационные подходы к обучению предпринимателей с учетом международного опыта // Современная конкуренция. 2019. Т. 13. № 1 (73). С. 24–28.

References

1. **Galaguzov A.N.** Problems of professional training and education of entrepreneurs. *Vestnik Volzhskogo universiteta im. V.N. Tatishcheva*. 2010;5:77–79. (In Russian).
2. **Guremina N.V., Sviridov M.K.** The role of active teaching methods in the formation of professional competencies of future entrepreneurs. *Mezhdunarodnyy zhurnal eksperimental'nogo obrazovaniya*. 2015;8–1:114–116. (In Russian).
3. **Gyulmagomedova G.A., Khasanova S.S., Elkin V.V.** Aspects of training entrepreneurs in the digital economy: stimulation of demand, organization and practical experience. *Innovatsionnaya ekonomika: informatsiya, analitika, prognozy*. 2023;5:162–167. (In Russian).
4. **Zhivitsa O.V., Pozina M.B.** Didactic Possibilities of Game Procedures in the Process of Entrepreneurs' Training. *Sovremennaya konkurentsiya*. 2019;13;1;(73):29–39. (In Russian).
5. **Zaitseva G.V.** Formation of Entrepreneur's Qualities in the Process of Professional Training. *Obshchestvo: sotsiologiya, psikhologiya, pedagogika*. 2011;3–4:128–136. (In Russian).
6. **Ivanova N.L., Zverev D.A.** Training an Entrepreneur and His Team in Connection with Crises of Self-Determination and Growth. *Psikhologiya obucheniya*. 2014;12:94–108. (In Russian).
7. **Karabanova O.V., Magomedov M.D., Shinkareva O.V.** Practice-oriented training of technology entrepreneurs as a means of reducing risks for a start-up. *Vestnik Yekaterininskogo instituta*. 2021;3;(55):61–67. (In Russian).
8. **Litvinov A.S.** Main areas of training modern entrepreneurs and development prospects. *Mezhdunarodnyy zhurnal gumanitarnykh i yestestvennykh nauk*. 2019;5-2:38–41. (In Russian).
9. **Markov S.M.** Organization of training of entrepreneurs in the field of small and medium-sized businesses on the basis of a higher educational institution. Universities and their role in the socio-economic development of regions. Collection of materials of the XX Academic Readings of the International Academy of Sciences of Higher Education (IAS HSE) – an international scientific and practical conference. (Zvenigorod,

Moscow Region, December 17–19, 2014) Pskov: PSU, 2014:19–20. (In Russian).

10. On the topics and training formats in demand among entrepreneurs. Survey results. Moscow: State Budgetary Institution «Small Business of Moscow» (MBM), 2024:12. (In Russian).
11. **Orlova L.V.** Efficiency of personnel training of small and medium-sized business entrepreneurs. *Trud i sotsial'nyye otnosheniya.* 2010;21;(3):69–74. (In Russian).
12. **Sukhoparova A.V.** The role of state programs for training entrepreneurs in the formation of their competencies. *Arkhont.* 2023;3;(36):121–124. (In Russian).
13. **Tatarinov K.A., Lensky I.A.** Training of entrepreneurs and employees of small businesses. *Azimut nauchnykh issledovaniy: pedagogika i psikhologiya.* 2020;9;2;(31):152–155. (In Russian).
14. **Filkevich I.A.** Innovative approaches to training entrepreneurs taking into account international experience. *Sovremennaya konkurentsiya.* 2019;13;1;(73):24–28. (In Russian).

Иванов Станислав Сергеевич,
к.э.н., генеральный директор ГБУ «Малый бизнес Москвы»

123100, г. Москва, пр. Шмитовский, д. 2, стр. 1,
23100, Moscow, Shmitovsky proezd, 2, building 1,
тел.: +7 (903) 739-07-98, e-mail: ivanov@mbm.ru