

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ УСТАНОВКИ КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЁЖИ



DOI: 10.19181/population.2022.25.3.8  
EDN: HGLAHT

Александрова О. А.<sup>1,2</sup>, Тюриков А. Г.<sup>2</sup>, Кунижева Д. А.<sup>2</sup>,  
Марков Д. И.<sup>2\*</sup>, Аликперова Н. В.<sup>1,2</sup>

<sup>1</sup>Институт социально-экономических проблем  
населения имени Н. М. Римашевской ФНИСЦ РАН  
(117218, Россия, Москва, Нахимовский проспект, 32)

<sup>2</sup>Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации  
(125993, Россия, Москва, Ленинградский проспект, 49)

\*E-mail: dimarkov@fa.ru

### Финансирование:

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счёт бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

### Для цитирования:

Александрова О. А., Тюриков А. Г., Кунижева Д. А., Марков Д. И., Аликперова Н. В. Предпринимательские установки как элемент финансово-экономической культуры студенческой молодёжи // Народонаселение. — 2022. — Т. 25. — № 3. — С. 103-115. DOI: 10.19181/population.2022.25.3.8; EDN: HGLAHT

**Аннотация.** За прошедшее тридцатилетие интерес молодёжи к занятию бизнесом снизился. В то же время, в условиях вызванного кризисом сжатия рынка труда, возрастания конкуренции за имеющиеся вакансии, идея начать свой бизнес может оказаться более привлекательной. В статье на основе результатов социологического исследования, включавшего массовый опрос студентов Финансового университета при Правительстве РФ (Финуниверситета); серии полуструктурированных интервью с экспертами и фокус-групповых интервью со студентами, показано, как относится к предпринимательской деятельности студенческая молодёжь, насколько она, по мнению экспертов, права в своих ожиданиях, и как обнаруженные представления и установки могут сказаться на развитии экономики. Согласно результатам опроса, треть студентов задумывается о собственном бизнесе как способе достичь финансового благополучия. Своими партнерами по бизнесу молодёжь в основном не видит родственников и друзей, поскольку предпочитает вести дела на формальной основе, в чем она видит определённую гарантию от недобросовестных действий партнеров. В то же время, результаты говорят о том, что защищенность частной собственности и, в первую очередь, бизнеса, представляется молодёжи явно недостаточной. Это корреспондирует с её представлениями о незаинтересованности ключевых экономических субъектов в честной рыночной конкуренции, демонополизации рынка, снижении уровня коррупции в системе государственного управления, судебных и правоохранительных органах. Эксперты выражают скепсис в возможности большей части молодёжи открыть и удержать на плаву свой бизнес, и связывают это с дефицитом у нее материальных и образовательных ресурсов, а главное — того социального капитала, который соответствует специфике сложившейся экономической системы.

**Ключевые слова:** молодёжь, экономическая культура, трудовые стратегии, предпринимательство, финансово-экономическая субъектность.

© Александрова О. А., Тюриков А. Г., Кунижева Д. А., Марков Д. И., Аликперова Н. В., 2022.

## Введение

При переходе российской экономики к рынку одной из ключевых была идея дать возможность реализоваться предпринимательским талантам и за счет этого удовлетворить материальные и статусные притязания, насытить рынок товарами. Но если в 1990-е гг. молодежь в качестве предпочтительной деятельности называла свой бизнес и работу в банке, то в 2000-е годы при сохранении привлекательности сферы финансов и нарастании интереса к области IT стала популярной работа в органах власти и силовых структурах [1]. 2010-е годы в силу мирового финансового кризиса и западных санкций стали десятилетием экономической нестабильности, а завершились и вовсе «чёрным лебедем» в лице пандемии COVID-19. Кризисы — не лучшее время для бизнеса. Однако, на фоне сжатия рынка труда идея начать свой бизнес и рассчитывать на себя выглядит довольно привлекательной. Принимая подобное решение, рациональные субъекты пытаются оценить все «за» и «против», включая институциональную среду. В рейтинге Всемирного банка «Doing Business» за 2020 г. у России — 28-е место (в 2019 г. было 31-е место). Хотя динамика положительная, это ещё далеко от благоприятных условий.

В зарубежных работах по молодёжному предпринимательству акцент делается на идентичности молодых бизнесменов [2], развитии цифрового предпринимательства и стартап-сообществ, роли и специфике креативного предпринимательства, его связи с образом жизни молодёжи [3; 4]. В работах россиян — на предпринимательской культуре молодёжи [5], профессиональной этике [6] и ценностях [7], а также на предпринимательском потенциале студенческой молодёжи [8]. Исходя из связи предпринимательских установок с желанием и возможностями выстраивания определённых трудовых стратегий, исследуются обеспеченность трудовыми ресурсами конкретных территорий [9]; влияние социально-демографических факторов на

потребность и умение реализовать свой трудовой потенциал [10]; установки в сфере образования и труда [11]. Существенное влияние на трудовые стратегии студенческой молодёжи оказывает баланс спроса и предложения по конкретным специальностям; востребованность тех или иных компетенций, в том числе, предпринимательского мышления и навыков; зарплатные притязания [12], готовность к трудовой мобильности [13].

## Результаты исследования

Исследование «Финансово-экономическая культура как параметр экономической системы: методы исследования и критерии оценок» (2021 г.) включало опрос студентов Финуниверситета (n=4200, 68% — в Москве, 32% — в региональных филиалах); 3 фокус-группы по 8 респондентов; экспертные интервью (n=17)<sup>1</sup>. К теме предпринимательства относились вопросы, касающиеся установок в отношении организации своего бизнеса, представлений о защищённости частной собственности, критериях выбора бизнес-партнера и другие. Эксперты оценивали то, насколько респонденты правы в своих ожиданиях и как это скажется на российской экономике.

**1. Установки студентов в отношении предпринимательской деятельности.** Более 62% студентов считают, что сегодня в России можно достичь высокого финансового положения, если упорно трудиться. На ключевую роль «хороших связей» указали 18%, удачного стечения обстоятельств 15%; уверены в том, что в России это невозможно 5%. О мотивации и социальном капитале говорилось и на фокус-группах: «Если ты готов трудиться и стараться добиться финансового благополучия, то ты сможешь это сделать и у нас, и за рубежом»; «Стараюсь знакомиться с людьми, близкими мне по интересу, кто может меня развивать, а также помочь найти новую хорошую работу. Или знакомлюсь напрямую

<sup>1</sup> Экспертами выступали учёные-экономисты, социологи, представители бизнеса и сферы финансов.

с работодателями — это расширяет спектр выбора профессий»<sup>2</sup>.

И действительно, многие студенты наращивают свой человеческий капитал (рис. 1): дополнительно вкладываются в образование по своей специальности, в освоение новой профессии («В первую очередь, необходимо образование, которое должно быть непрерывным, саморазвитие и труд»). 30% студентов, чаще — обучающиеся в Москве, рассчитывают на пассивные доходы: «Если есть работа, надо думать, как приумножить заработок. Сейчас очень популярны инвестиции: это и вклад в будущее, и способ не бояться рисков». Ещё около трети — думают об открытии своего дела.

Наибольший интерес к организации

альности), что, возможно, связано не только с интересами за пределами профессии, но и наличием успешных в бизнесе знакомых («Самое главное — это работоспособность, уверенность в своих силах и желание достичь цели. Мой знакомый, не имеющий ни финансового, ни бизнес-образования, был узким специалистом в своей области, работал на себя, приобретал навыки и сейчас имеет хороший строительный бизнес и в Москве, и в регионах»)<sup>3</sup>.

Помимо положительных примеров и уверенности в собственных силах, важны и гарантии защиты частной собственности. Насколько надежно, по мнению студентов, сегодня защищена собственность граждан и бизнеса, а также реально ли защитить её от посягательств третьих лиц в су-



Рис. 1. Распределение ответов на вопрос: «Какие действия Вы предпринимаете / планируете предпринять для достижения финансового благополучия?», %

Fig. 1. Distribution of answers to the question: “What actions are you taking / planning to take to achieve financial well-being?”, %

Источник: авторское исследование.

собственного бизнеса — у московских студентов, работающих не по специальности (36% против 26% работающих по специ-

<sup>2</sup> Здесь и далее курсивом даны высказывания респондентов.

<sup>3</sup> Согласно «Глобальному исследованию предпринимательского духа студентов (GUESS)» (2018 г.), намерены попробовать себя в роли предпринимателя через 5 лет после окончания университета 56% российских студентов, обучающихся экономике и бизнесу, и по 43% — обучающихся общественным и естественным наукам. — URL: [https://gsom.spbu.ru/files/folder\\_11/GUESS\\_report\\_2019\\_RUS.pdf](https://gsom.spbu.ru/files/folder_11/GUESS_report_2019_RUS.pdf) (дата обращения: 10.07.2022).

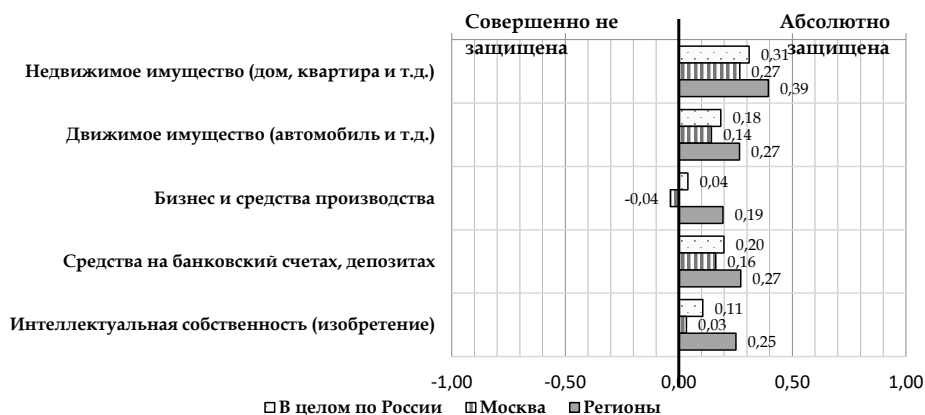


Рис. 2. Представления респондентов о надежности защиты прав собственности, индексы

Fig. 2. Students' ideas about the reliability of property rights protection, in indices

Источник: авторское исследование.

дебном порядке? Данные говорят о заметном скепсисе (рис. 2): средний индекс<sup>4</sup> в целом = 0,1678; причём, с возрастом он только усиливается: если у обучающихся в Москве студентов 1-го курса средний индекс равен 0,1891, то у обучающихся в магистратуре — уже 0,0415. Причём, наиболее уязвимыми оказываются бизнес и средства производства (индекс в целом = 0,0397) и интеллектуальная собственность (0,1055). При этом именно у московских студентов, проявивших наибольший интерес к организации своего дела, обнаружился и наибольший скепсис (индекс защищённости бизнеса, средств производства = -0,0373; интеллектуальной собственности = 0,0331).

Возможность защитить свою собственность от посягательств третьих лиц в суде респонденты оценили несколько выше (средний индекс в целом = 0,2952). Тем не менее, и здесь аналогичная тенденция: защитить в судебном порядке свой бизнес

(индекс в целом = 0,2333) или интеллектуальную собственность (индекс в целом = 0,2225) гораздо сложнее, чем недвижимое (0,3996) или движимое (0,3532) имущество (рис. 3). Студенты, обучающиеся в Москве, и в вопросе перспектив судебной защиты оказались более пессимистичны как в отношении бизнеса (индекс = 0,1636), так и интеллектуальной собственности (0,1548).

Одной из относительных гарантий того, что бизнес не отнимут, является верный выбор партнёров. Фокус-группы с московскими студентами выявили, что хотя в вопросах распоряжения деньгами студенты предпочитают прислушиваться к мнению родителей и родственников, делать бизнес с членами семьи и близкими друзьями они в основном не намерены («Должен быть абсолютно посторонний, малознакомый или вовсе незнакомый человек»). Во-первых, пересечение деловых и семейных связей неизбежно приведёт к конфликтам («Бизнес — дело тонкое, будут возникать конфликты. И как бы люди не хотели отгородить личное от делового, это не получится...»); «Когда вмешиваются работа, деньги — это практически всегда приводит к ухудшению отношений»; во-вторых, не всегда и не все члены семьи и ближнего круга владеют нужными знаниями и навыками («Я скорее буду смотреть на ком-

<sup>4</sup> Индексы рассчитывались по четырехчленным шкалам по формуле, согласно которой из суммы положительных («Абсолютно защищена» / «Да», коэффициент = 1) и полуположительных («Достаточно надежно защищена»/«Скорее да», коэффициент = 0,5) ответов вычитается сумма отрицательных («Совершенно не защищена» / «Нет», коэфф.=1) и полуприцательных («Недостаточно надежно защищена» / «Скорее нет», коэффициент = 0,5) ответов; полученная величина делится на общее количество ответов. При «+1» доминирует положительная установка, при «-1» - отрицательная, «0» свидетельствует о поляризации мнений.

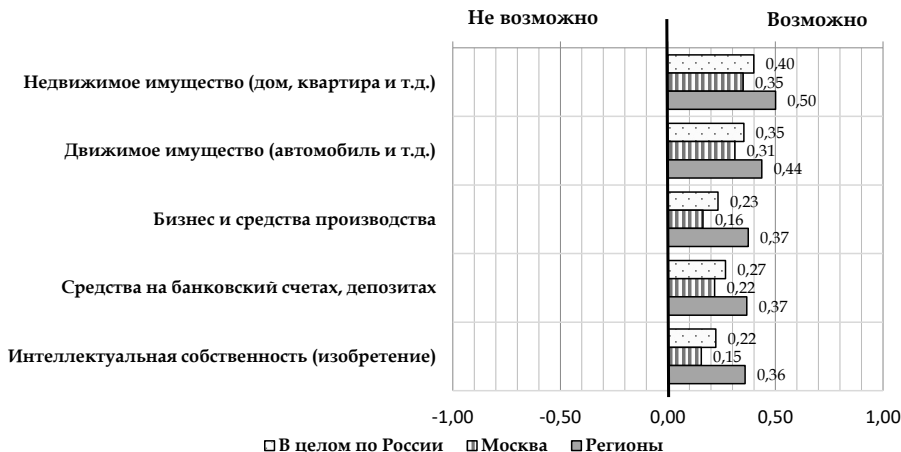


Рис. 3. Представления респондентов о возможности защитить свою собственность в суде, индексы

Fig. 3. Respondents' opinions about the possibility to protect their property in court, indices  
Источник: авторское исследование.

петентность человека, чем на родственные или дружеские связи»).

Некоторые хотели бы строить бизнес вообще без партнёров («Я бы лучше сама вела и каких-то помощников брала. Но чтобы был второй руководитель — вряд ли»), что обусловлено нежеланием быть обманутыми. Для минимизации рисков необходимо заранее официально оформить все нюансы взаимоотношений («Очень важно составить

правильно договор — неважно с кем ты делаешь бизнес: с братом, сватом, лучшим другом или незнакомым человеком. Потому что в суде будет важно именно то, что прописано в договоре»), чтобы, если компаньон попытается вести себя недобросовестно, решать вопросы в суде («Можно сначала поговорить, но предполагаю, что это бесполезно. Поэтому все — по букве закона»; «Только законным путём: суд, различные выяснения и прочее»).

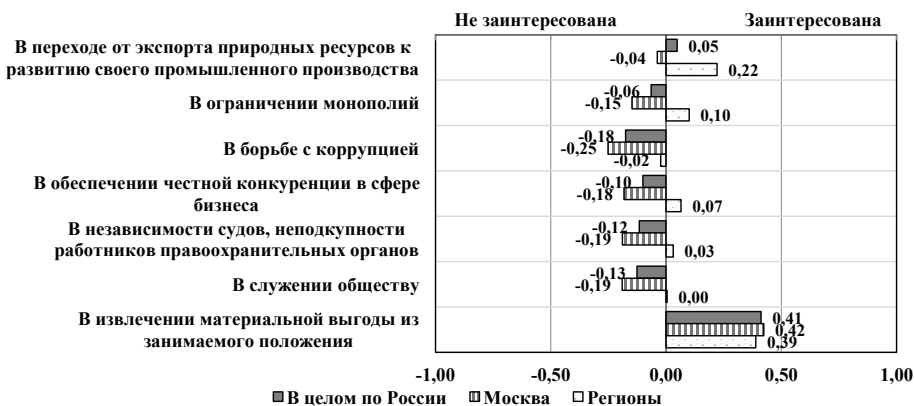


Рис. 4. Представления студентов об интересах российской элиты, индексы

Fig. 4. Students' views on the interests of the Russian elite, indices  
Источник: авторское исследование.

Наибольшие риски связаны с партнерами, имеющими связи во властных структурах, соответственно, лучше их избегать («Нужно заранее ожидать от партнера таких «телодвижений». Поэтому ни в коем случае нельзя начинать свой бизнес с человеком, у которого есть связи в администрации или, не дай Бог, с криминальным миром»). Такая установка может быть обусловлена представлениями студентов об интересах и привычках влиятельных субъектов (рис. 4).

Так,  $\frac{3}{4}$  опрошенных полагают, что российская элита заинтересована в извлечении материальной выгоды из занимаемого положения, и не заинтересована в ограничении монополий, обеспечении честной конкуренции в сфере бизнеса, в независимости судей и сотрудников правоохранительных органов, а также в борьбе с коррупцией (по всем позициям лишь 16% считают, что заинтересована, и 30% — скорее, заинтересована). Причём, московские студенты чаще, чем регионалы, трактуют интересы элиты в негативном ключе. Полученные результаты, частично объясняют не столь большое число желающих заняться бизнесом.

**2. Экспертная оценка предпринимательских установок студентов.** Наличие среди студентов заметной доли (40%) не верящих в возможность достичь высокого уровня материального благополучия с помощью упорного труда, а уповающих на связи, удачу, переезд в другую страну или просто пребывающих в пессимизме, эксперты объясняют, во-первых, распространённостью и широким освещением успешности подобных практик («Они видят, как их товарищи, не прикладывая особых усилий к учебе или трудовой деятельности, занимают высокое положение в обществе или имеют высокий уровень заработной платы, благодаря родственникам, знакомым, удачному браку и так далее»); во-вторых, сосредоточением внимания родителей на материальном обеспечении семьи и перекладыванием части своих воспитательных функций на сферу образования («Папу с мамой они часто не могут взять

в пример, потому что у нас 30% семей — неполные, а значит, один родитель пытается заработать на хлеб и масло. Какое там воспитание...»); в-третьих, снижением воспитательной функции самих образовательных учреждений («Молодёжь — самая активная часть общества, она должна строить свою жизнь. Но их этому никто не учит, потому что воспитание (в хорошем смысле этого слова) улетучилось и из школы, и из вузов»). Следствием таких представлений становится недооценка знаний и квалификации, труда, его этики, и проблема в том, что нынешние реалии во многом это подтверждают: «В этом смысле молодые люди вполне адекватно представляют себе то, с чем они столкнутся».

Веру же 60% респондентов в эффективность с точки зрения восходящей мобильности упорного труда эксперты объясняют, с одной стороны, присущей людям в этом возрасте уверенностью в своих силах, а, с другой стороны, наличием у них правильных с точки зрения трудовой этики установок «Те, кто изначально был нацелен на постоянное самосовершенствование, адекватное восприятие действительности, самоуважение к себе, своим знаниям, уважение к труду своему и других людей, сохраняют оптимизм».

Эксперты достаточно скептически относятся к предпринимательским устремлениям студентов. По их мнению, открыть свой бизнес гораздо легче, чем удержать его на плаву («Вся статистика говорит о том, что большая часть начинающих свой бизнес прекращает это занятие в течение первого года»). Помимо личностных качеств, для открытия своего дела необходимы: 1) значительный (по меркам среднего студента) стартовый капитал, «который позволяет пережить период вхождения в рынок, становления бизнеса»; 2) высокий уровень знаний не только в сфере, к которой относится данный бизнес, но и в организационно-технической и юридической областях; 3) практический опыт применения нужных компетенций; 4) развитый социальный капитал, «встроенность в систему институциональных отношений». Последнее один из экспер-

тов<sup>5</sup> сформулировал следующим образом: «Сегодня бизнес держится не только на твоих принципах типа «я буду делать все хорошо и честно — начиная от пожарной безопасности и заканчивая налогами». Нет, он держится на системе персональных отношений: как ты связан с Иваном Ивановичем, надо ли давать борзыми ценками или чем-то другим. Иначе говоря — на понимании того, как можно эффективно функционировать в превратной экономической системе. Можно ли сегодня делать бизнес без обмена, без мошенничества? — вопрос, по-моему, риторический. Поэтому основная масса молодых людей, решивших открыть свой бизнес, может иметь перспективу, если за ними стоят «мэтры», прошедшие огонь, воду и медные трубы. Без этого, на основе книжных познаний — ничего не получится». Очевидно, что у абсолютного большинства студентов таких материальных, образовательных и социальных ресурсов нет.

Достаточно заметную долю готовых (как минимум, на уровне установок) заняться бизнесом эксперты объясняют: амбициозностью и самоуверенностью части молодёжи; относительно хорошим материальным положением их семей («Кто сегодня становится студентом — те, чьи семьи могут позволить себе содержать ребёнка-студента»), прямым расчетом на семейный капитал или семейный бизнес («Те, у кого семьи — обеспеченные, рассчитывают на родительский капитал — у нас сегодня статусы, особенно в материальной сфере, наследуются. Кто-то вообще рассчитывает унаследовать родительский бизнес»); отсутствием опыта работы («Родители их ограждают, поэтому они не знают, как родителями добываются деньги, чтобы оплачивать им обучение и безбедное существование...»). Сюда же можно отнести и тиражируемую в масс-медиа моду на индивидуальное предпринимательство, широкое предложение кредитов на открытие и ведение бизнеса, а также низкие барьеры

вхождения на рынок. Однако эксперты предупреждают: «В целом вероятность успешного развития бизнеса везде низкая. В сферах высоких технологий и в том, что сейчас называют креативной экономикой (шоу-бизнес, дизайн и т.п.), вероятность несколько выше, потому что там пока система не устоялась и есть востребованные специалисты, но большинство все равно разорится. Но, может, получают потом хорошую работу». Эксперты разделяют позицию студентов относительно целесообразности ведения бизнеса без привлечения родственников и друзей, объясняя это тем, что с чужими людьми гораздо легче вести дела на формальной основе («С посторонними людьми можно как-то формально разбираться и ставить условия, а родственные отношения предполагают, что к ним ты должен относиться исключительно»).

Солидарны эксперты с респондентами и в отношении недостаточной защищённости частной собственности, но оговаривают, что мнение студентов, в основном, базируется на информации о масштабах рейдерства в 1990-х и начале 2000-х гг.: «Риск утраты легально принадлежащей собственности в России достаточно высок. Но не думаю, что респонденты сами столкнулись с подобной проблемой, их представления в значительной степени — это предшествующего периода». Сами же эксперты указали на следующие проблемы, делающие частную собственность недостаточно защищённой: а) мошенничество либо ошибки различных ведомств в отношении недвижимого имущества («Можно потерять недвижимость в результате мошеннических действий, от которых мы недостаточно защищены; из-за нарушений государственных органов, регистрирующих сделки с недвижимым имуществом, и т.д.»); б) утрата денежных средств, размещённых на банковских счетах, из-за пропажи персональных данных («Можно потерять деньги, которые хранятся на счетах в банках из-за недостаточной степени защищённости той информации, которая требуется для доступа к этим средствам»); в) недобросовестная конкуренция со стороны бизнеса, аффилированного с корруп-

<sup>5</sup> Д.филос.н., проф., главный научный сотрудник Центра изучения социокультурных изменений Института философии РАН Л.А. Булавка-Бузгалина, пожелавшая не скрывать имя при публикации результатов исследования (экспертный опрос проводился на условиях конфиденциальности).

пированными чиновниками («Очень часто власти покровительствуют бизнесу, который ведётся с явными нарушениями закона, и в то же самое время, преследуя собственные интересы, ставят различного рода препоны вполне легальному бизнесу»); г) вывод части финансовых потоков и оборотных средств предприятий «неофициальными собственниками» в офшоры в ущерб развитию производства, миноритарным акционерам и рядовым работникам («Это может быть какой-то крупный чиновник, который формально вообще не фигурирует в числе акционеров, но на самом деле контролирует топ-менеджмент и определяет всё через цепочку офшоров — такая глубоко авторитарная модель управления бизнесом с централизацией всех управленческих решений обеспечивает контроль над финансовыми потоками и вывод части этих потоков за рубеж»).

Подобные практики не только формируют представления населения о недостаточной защищённости частной собственности и оправдывают в его глазах собственное недобросовестное ведение бизнеса и поведение в сфере труда («Воровство снизу — это

реакция: глупо честно работать, если результаты твоего труда не инвестируются, не превращаются в твою зарплату, а выводятся за рубеж»), но и ведут к социальной дезинтеграции в целом («Мы сегодня живём в ситуации тотального взаимного недоверия и по горизонтали, и по вертикали. Государство не доверяет гражданам и ставит над ними всевозможные контролирующие инстанции, а граждане не доверяют, а иногда прямо ненавидят государство. При этом горизонтальные отношения тоже не очень складываются, потому что и между разными группами населения нет должного уровня доверия. Это приводит к тотальной дезинтеграции»). Дальнейшая атомизация экономических акторов (о чем говорят намерения студентов вести бизнес исключительно в одиночку) не ведёт страну к экономическому процветанию.

Анализ экспертных мнений позволил сформировать следующую схему зависимости характера предпринимательской деятельности от уровня межличностного доверия и представлений о защищённости частной собственности (рис. 5).

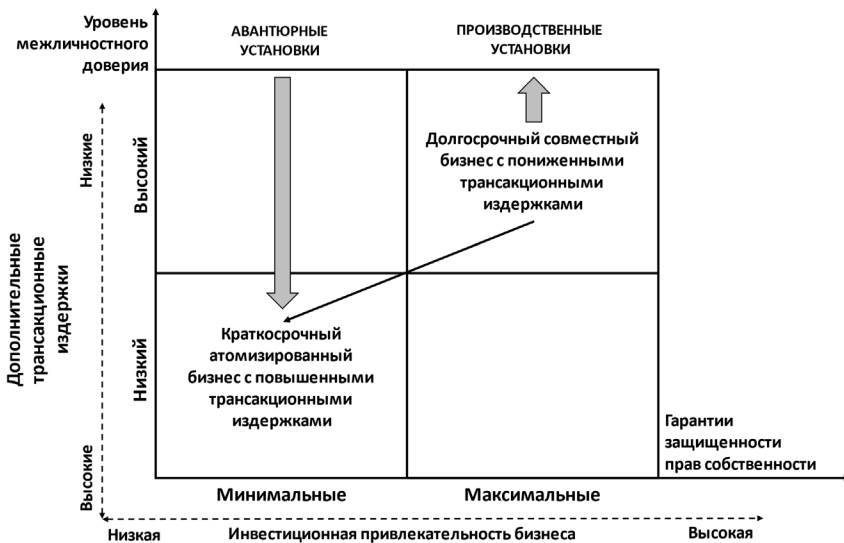


Рис. 5. Схема зависимости характера предпринимательской деятельности от уровня межличностного доверия и представлений о защищённости частной собственности

Fig. 5. The logical square of the nature of entrepreneurial activity depending on the level of interpersonal trust and the views on private property security

Источник: авторское исследование.



Высокий уровень межличностного доверия и представления о надежно защищённой частной собственности способствуют долгосрочным, производственно-ориентированным и инвестиционно-привлекательным формам предпринимательской деятельности, тогда как противоположные представления и установки способствуют лишь краткосрочным, авантурным и социально-деструктивным проектам. С точки зрения экспертов, сложившаяся в России «*модель авторитарно-корпоративного управления*» препятствует созданию и развитию долгосрочно ориентированного, высокотехнологичного (предполагающего длинные производственные цепочки и высокий уровень производственной кооперации), привлекательного для серьезных инвесторов бизнеса. Тем более, развитие бизнеса непосильно для не обладающей указанными ранее ресурсами молодёжи: «*Поддерживать бизнес на плаву практически невозможно. Это было реально в начале всей этой рыночной эйфории. Но очень быстро стало понятно, что молодёжь там не ждут. У основной массы не имелось стартового капитала, была вакханалия в правовой сфере и так далее*».

### Выводы и заключение

Среди опрошенных студентов одного из ведущих экономических вузов страны треть задумывается о собственном бизнесе как об источнике (одном из источников) доходов для достижения финансового благополучия, в большей степени — обучающиеся в Москве, нежели в провинции. Своими партнёрами по бизнесу молодёжь в основном не видит родственников и друзей, что объясняется неготовностью вести дела со своим ближним кругом на формальной основе. При этом формализация отношений видится ей некоей гарантией от недобросовестных действий партнёров, другой способ обезопасить себя — единоличное владение бизнесом. Подобные установки коррелируют с представлениями студентов о недостаточной защищённости частной собственности, в пер-

вую очередь — бизнеса и объектов интеллектуальной собственности, проблематичности их защиты в судебном порядке. Последнее, в свою очередь, корреспондирует представлениям молодежи об интересах элиты, среди которых не находится места заинтересованности в честной рыночной конкуренции, монополизации экономики, снижении уровня коррупции в системе государственного управления, судебных и правоохранительных органах.

Эксперты выражают скепсис в возможности большей части молодёжи не только открыть свой бизнес, но и удержать его на плаву, и связывают это с дефицитом у неё материальных и образовательных ресурсов, а главное — того социального капитала, который соответствует специфике сложившейся экономической системы. Важным является вывод, сделанный на основе анализа результатов массового и экспертного опросов, о том, что сложившиеся на сегодня условия не благоприятствуют созданию и развитию долгосрочно ориентированного, высокотехнологичного, инвестиционно-привлекательного бизнеса. Следовательно, если чувствующей в себе предпринимательский талант молодёжи и найдется место в сфере бизнеса, то, скорее, это будут краткосрочные и, нередко, авантурные проекты. Изменению ситуации могла бы способствовать трансформация сложившегося институционального контекста, в результате которой недобросовестная конкуренция, неправомерные действия в отношении чужой частной собственности и т.д. перестали бы приносить выгоду. Но очевидно, что это требует радикального пересмотра своих интересов и установок выгодоприобретателями нынешней экономической системы.

**Литература и Интернет-источники**

1. **Александрова, О. А.** Станет ли поколение «пепси» поколением «next»? / О. А. Александрова // Человеческий потенциал модернизации России: Стратегия опережающего развития — 2006 / под общей редакцией А. В. Бузгалина, А. И. Колганова. — Москва : URSS, ЛЕНАНД. — 2006. — С. 190–191.
2. **Lewis, K.** Identity Capital: An Exploration in the Context of Youth Social Entrepreneurship / K. Lewis. // Entrepreneurship & Regional Development. — 2016. — Vol. 28. — No. 3–4. — P. 191–205. DOI: 10.1080/08985626.2016.1155741
3. **Hermes, J.** This is My Life: The Stories of Independent Workers in the Creative Industries in the Netherlands / J. Hermes, K. Koch, N. Bakhuisen, P. Borghuis // Javnost — The Public. — 2017. — Vol. 24. — No. 1. — P. 87–101. DOI: 10.1080/13183222.2017.1280892
4. **Sandoval, M.** From Passionate Labour to Compassionate Work: Cultural Co-Ops, Do What You Love and Social Change / M. Sandoval // European Journal of Cultural Studies. — 2018. — Vol. 21. — No. 2. — P. 113–129. DOI: 10.1177/1367549417719011
5. **Глухих, П. Л.** Предпринимательская культура молодежи и факторы ее развития: социокультурный подход / П. Л. Глухих, Л. В. Воронина, А. В. Иванова // Управленец. — 2016. — № 3(61). — С. 52–61. EDN: WIUAYF
6. **Ариф, Э. М.** Личное — это профессиональное: этичность молодых крафтовых предпринимателей в Санкт-Петербурге / Э. М. Ариф, Т. А. Кузьминова // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. — 2021. — № 3. — С. 179–199. DOI: 10.14515/monitoring.2021.3.1922; EDN: LLYBTZ
7. **Крикунова, Ю. А.** Ценности и социальные установки потенциальных инноваторов: когортные различия / Ю. А. Крикунова, А. Е. Кузнецова // Концепт. — 2018. — № 9. — С. 234–239.
8. **Джалая, Л. В.** Экономические ценности как предпринимательский потенциал студенческой молодежи Приднестровского государственного университета им. Т. Г. Шевченко / Л. В. Джалая // Скиф. — 2017. — № 12. — С. 75–78. EDN: ZSJHUP
9. **Ярашева, А. В.** Трудовые ресурсы молодежи: актуальные региональные проблемы / А. В. Ярашева // Экономика и управление. — 2019. — № 11. — С. 53–58. DOI: 10.35854/1998–1627–2019–11–53–58; EDN: TUDFOB
10. **Аликперова, Н. В.** Мотивация трудового поведения молодежи как возможности для реализации финансовых стратегий / Н. В. Аликперова, А. В. Ярашева, К. В. Виноградова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. — 2019. — Т. 12. — № 1. — С. 226–240. DOI: 10.15838/esc.2019.1.61; EDN: YYGDNB
11. **Зубок Ю. А.** Жизненные стратегии молодежи: реализация ожиданий и социальные настроения / Ю. А. Зубок, В. И. Чупров // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. — 2020. — № 3(157). — С. 13–41. DOI: 10.14515/monitoring.2020.3.1602; EDN: GTXODD
12. **Бедова А. И., Ярашева А. В.** Молодежь на московском рынке труда: зарплатные притязания / А. И. Бедова, А. В. Ярашева // Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы. Сборник материалов III Международной научно-практической конференции (Москва, 5 декабря 2017 г.) / отв. ред. О. А. Александрова. — Москва : Фабрика офсетной печати, 2018. — С. 17–21. EDN: UZVLFС
13. **Марков Д. И.** Что такое идеальная работа и как на нее устроиться: карьера как форма успеха в представлениях студентов / Д. И. Марков // Социальное пространство. — 2021. — Т. 7. — № 5. DOI: 10.15838/sa.2021.5.32.3; EDN: RFZKTP

### Сведения об авторах

*Александрова Ольга Аркадьевна*, д.э.н., зам. директора по научной работе, Институт социально-экономических проблем народонаселения имени Н.М. Римашевской Федерального научно-исследовательского социологического центра Российской академии наук; проф. Департамента социологии Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия.

*Контактная информация:* e-mail: a762rab@mail.ru; ORCID: 0000-0002-9243-9242; Researcher ID Web of Science: B-1306-2017; РИНЦ AuthorID: 257224.

*Тюриков Александр Георгиевич*, д.соц.н., проф., руководитель Департамента социологии факультета социальных наук и массовых коммуникаций, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия.

*Контактная информация:* e-mail: agtyurikov@fa.ru; ORCID: 0000-0001-8388-9543; Scopus Author ID: 56896091500; РИНЦ AuthorID: 891574.

*Кунижева Диана Анзоровна*, ассистент, аспирант Департамента социологии факультета социальных наук и массовых коммуникаций, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия.

*Контактная информация:* e-mail: diana\_kunizheva@mail.ru; ORCID: 0000-0002-4480-7231; Scopus Author ID: 57324556400; РИНЦ AuthorID: 937873.

*Марков Дмитрий Игоревич*, зам. зав. учебно-научной социологической лабораторией Департамента социологии Факультета социальных наук и массовых коммуникаций, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия.

*Контактная информация:* e-mail: dimarkov@fa.ru; ORCID: 0000-0001-9380-0506; Researcher ID Web of Science: AAU-9797-2021; Scopus Author ID: 57219125459; РИНЦ AuthorID: 1076893.

*Аликперова Наталья Валерьевна*, к.э.н., ведущий научный сотрудник, Институт социально-экономических проблем народонаселения имени Н.М. Римашевской Федерального научно-исследовательского социологического центра Российской академии наук; доцент Департамента социологии, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия.

*Контактная информация:* e-mail: natalie\_danilina@mail.ru; ORCID: 0000-0002-5028-078X; Researcher ID Web of Science: S1899-2018; Scopus Author ID: 57215341618; РИНЦ AuthorID: 754213.

DOI: 10.19181/population.2022.25.3.8

## ENTREPRENEURIAL ATTITUDES AS AN ELEMENT OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC CULTURE OF STUDENTS

**Olga A. Aleksandrova<sup>1,2</sup>, Alexander G. Tyurikov<sup>2</sup>,  
Diana A. Kunizheva<sup>2</sup>, Dmitry I. Markov<sup>2\*</sup>, Natalia V. Alikperova<sup>1,2</sup>**

*<sup>1</sup>Institute of Socio-Economic Studies of Population of the Federal Center of Theoretical and Applied Sociology of the Russian Academy of Sciences (32 Nakhimovsky prospect, Moscow, Russia, 117218)*

*<sup>2</sup>Financial University under the Government of the Russian Federation (49 Leningradsky prospect, Moscow, Russia, 125993)*

*\*E-mail: dimarkov@fa.ru*

### Funding:

The article is based on the results of research carried out within the framework of the State assignment to the Financial University under the Government of the Russian Federation.

### For citation:

Aleksandrova O. A., Tyurikov A. G., Kunizheva D. A., Markov D. I., Alikperova N. V. Entrepreneurial attitudes as an element of the financial and economic culture of students. *Narodonaselenie [Population]*. 2022. Vol. 25. No. 3. P. 103-115. DOI: 10.19181/population.2022.25.3.8 (in Russ.)

**Abstract.** *The transition to a market economy implied the creation of opportunities for individuals to realize entrepreneurial talent. Over the past thirty years, the interest of young people in doing business has noticeably decreased. At the same time, in the conditions of the labor market compression caused by the crisis, increasing competition for available vacancies, the idea of starting own business may be attractive. The article is based on the results of a large-scale sociological study, which included a mass survey of students of the Financial University under the Government of the Russian Federation, a series of semi-structured interviews with experts and focus group interviews with students. It shows how students feel about entrepreneurship, how right they are, according to experts, in their expectations, and how the discovered ideas and attitudes can affect the development of the economy. According to the survey results, a third of students think about their own business as a way to achieve financial well-being. Young people mostly do not see their relatives and friends as their business partners, since they prefer to conduct business on a formal basis, which they see as a certain guarantee against unfair actions of partners. At the same time, the results suggest that the protection of private property and, first of all, business, is clearly insufficient for young people. This corresponds to their ideas about the disinterest of key economic actors in fair market competition, demonopolization of the economy, reduction of corruption in the public administration system, judicial and law enforcement agencies. Experts express skepticism about the possibility of the majority of young people to open and keep afloat their business, and attribute this to a shortage of material and educational resources, and most importantly—of the social capital that corresponds to the specifics of the current economic system.*

**Keywords:** *youth, economic culture, labor strategies, entrepreneurship, financial and economic subjectness of youth.*

### References and Internet sources

1. Aleksandrova O. A. Stanet li pokoleniye «pepsi» pokoleniyem «next»? [Will the “Pepsi” generation become the “Next” generation?] Chelovecheskiy potentsial modernizatsii Rossii: Strategiya operezhayushchego razvitiya [Human Potential of Modernization of Russia: The Strategy of Advanced Development]. Eds. A. V. Buzgalin, A. I. Kolganov. Moscow. URSS, LENAND. 2006. P.190–191. (in Russ.)
2. Lewis K. Identity Capital: An Exploration in the Context of Youth Social Entrepreneurship. *Entrepreneurship & Regional Development*. 2016. Vol. 28. No. 3–4. P. 191–205. DOI: 10.1080/08985626.2016.1155741
3. Hermes J., Koch K., Bakhuisen N., Borghuis P. This is My Life: The Stories of Independent Workers in the Creative Industries in the Netherlands. *Javnost – The Public*. 2017. Vol. 24. No. 1. P. 87–101. DOI: 10.1080/13183222.2017.1280892
4. Sandoval M. From Passionate Labour to Compassionate Work: Cultural Co-Ops, Do What You Love and Social Change. *European Journal of Cultural Studies*. 2018. Vol. 21. No. 2. P. 113–129. DOI: 10.1177/1367549417719011
5. Glukhikh P. L., Voronina L. V., Ivanova A. V. Predprinimatel'skaya kul'tura molodezhi i factorye razvitiya: sotsiokul'turnyy podkhod [Youth entrepreneurial culture and factors of its development: a sociocultural approach]. *Upravlenets [The Manager]*. 2016. No. 3(61). P. 52–61. (in Russ.)
6. Arif E. M., Kuzminova T. A. Lichnoye — eto professional'noye: etichnost' molodykh kraftovykh predprinimateley v Sankt-Peterburge [Personal is professional: ethic of young craft entrepreneurs in St. Petersburg]. *Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskiye i sotsial'nyye peremeny [Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes]*. 2021. No. 3. P. 179–199. DOI: 10.14515/monitoring.2021.3.1922 (in Russ.)
7. Krikunova Yu. A., Kuznetsova A. E. Tsennosti i sotsial'nyye ustanovki potentsial'nykh innovatorov: kogortnyye razlichiya [Values and social attitudes of potential innovators: cohort differences]. *Koncept*. 2018. No. 9. P. 234–239. (in Russ.)

8. Jalaya L. V. Ekonomicheskiye tsennosti kak predprinimatel'skiy potentsial studencheskoy molodezhi Pridnestrovskogo gosudarstvennogo universiteta im. T.G. Shevchenko [Economic values as the entrepreneurial potential of the student youth of the T.G. Shevchenko Pridnestrovian State University]. *Skif [Sciff]*. 2017. No. 12. P. 75–78. (in Russ.)
9. Yarasheva A. V. Trudovyye resursy molodezhi: aktual'nyye regional'nyye problemy [Youth workforce: current regional problems]. *Ekonomika i upravleniye [Economics and Management]*. 2019. No. 11. P. 53–58. DOI: 10.35854/1998–1627–2019–11–53–58 (in Russ.)
10. Alikperova N. V., Yarasheva A. V., Vinogradova K. V. Motivatsiya trudovogo povedeniya molodezhi kak vozmozhnosti dlya realizatsii finansovykh strategiy [Motivating young people's labor behavior as an opportunity for implementing financial strategies]. *Ekonomicheskiye i sotsial'nyye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz [Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast]*. 2019. Vol. 12. No. 1. P. 226–240. DOI: 10.15838/esc.2019.1.61 (in Russ.)
11. Zubok Yu. A., Chuprov V. I. Zhiznennyye strategii molodezhi: realizatsiya ozhidaniy i sotsial'nyye nastroyeniya [Youth life strategies: implementation of expectations and social moods]. *Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskiye i sotsial'nyye peremeny [Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes]*. 2020. No. 3(157). P. 13–41. DOI: 10.14515/monitoring.2020.3.1602 (in Russ.)
12. Bedova A. I., Yarasheva A. V. Molodezh' na moskovskom rynke truda: zarplatnyye prityazaniya [Young people in the Moscow labor market: wage claims]. *Dokhody, raskhody i sberezheniya naseleniya Rossii: tendentsii i perspektivy [Incomes, Expenditures and Savings of the Russian population: Trends and Prospects]*. Proceedings of the III international scientific and practical conference. Ed. O. A. Aleksandrova. Moscow. 2018. P. 17–21. (in Russ.)
13. Markov D. I. Chto takoye ideal'naya rabota i kak na neye ustroit'sya: kar'yera kak forma uspekha v predstavleniyakh studentov [What is an ideal job and how to get it: career as a form of success as perceived by students]. *Sotsial'noye prostranstvo [Social Area]*. 2021. Vol. 7. No. 5. DOI: 10.15838/sa.2021.5.32.3 (in Russ.)

**Information about the authors:**

*Aleksandrova Olga Arkadievna*, Doctor of Economics, Deputy Director for Research, Institute of Socio-Economic Studies of Population of the Federal Center of Theoretical and Applied Sociology of the Russian Academy of Sciences; Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia.

Contact information: e-mail: a762rab@mail.ru; ORCID: 0000–0002–9243–9242; Researcher ID Web of Science: B-1306–2017; Elibrary AuthorID: 257224.

*Tyurikov Alexander Georgievich*, Doctor of Sociology, Professor, Head of Department, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia.

Contact information: e-mail: agtyurikov@fa.ru; ORCID: 0000–0001–8388–9543; Scopus Author ID: 56896091500; Elibrary AuthorID: 891574.

*Kunizheva Diana Anzorovna*, Assistant, Postgraduate Student, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia.

Contact information: e-mail: diana\_kunizheva@mail.ru; ORCID: 0000–0002–4480–7231; Scopus Author ID: 57324556400; Elibrary AuthorID: 937875.

*Markov Dmitry Igorevich*, Deputy Head of Laboratory, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

Contact information: e-mail: dimarkov@fa.ru; ORCID: 0000–0001–9380–0506; Researcher ID Web of Science: AAU-9797–2021; Scopus Author ID: 57219125459; Elibrary AuthorID: 1076893.

*Alikperova Natalia Valerievna*, Candidate of Economics, Leading Researcher, Institute of Socio-Economic Studies of Population of the Federal Center of Theoretical and Applied Sociology of the Russian Academy of Sciences; Assistant Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia.

Contact information: e-mail: natalie\_danilina@mail.ru; ORCID: 0000–0002–5028–078X; Researcher ID Web of Science: S-1899–2018. Scopus Author ID: 57215341618; Elibrary AuthorID: 754213.

Статья поступила в редакцию 31.05.2022, одобрена 22.08.2022, опубликована 30.09.2022.