

Хаустов М.Ю.¹

¹ Дальневосточный институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Хабаровск

Механизм формирования предпринимательского потенциала: опыт Евросоюза и США

АННОТАЦИЯ:

В статье рассмотрены особенности государственной поддержки стран Евросоюза и США по формированию предпринимательского потенциала населения. Опираясь на данные ведущих зарубежных периодических изданий (The Times, The Sunday Times, The New York Times), а также интернет-ресурсов по зарубежному предпринимательству, автором были выявлены основные тенденции формирования поддержки малого бизнеса в Великобритании, Германии, Ирландии, Франции, США.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: предпринимательство, предпринимательский потенциал, механизм формирования, бизнес, государственная поддержка, студенты, предпринимательский барометр, Евросоюз, США

JEL: H20, J24, L26

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ:

Хаустов, М.Ю. (2015). Механизм формирования предпринимательского потенциала: опыт Евросоюза и США. *Российское предпринимательство*, 16(16), 2573-2586.

doi: [10.18334/rp.16.16.615](https://doi.org/10.18334/rp.16.16.615)

Хаустов Максим Юрьевич, аспирант кафедры социальной работы и социологии Дальневосточного института управления – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Хабаровск (m.haustov@bk.ru)

ПОСТУПИЛО В РЕДАКЦИЮ: 13.03.2014 / ОПУБЛИКОВАНО: 31.08.2015

ОТКРЫТЫЙ ДОСТУП: <http://dx.doi.org/10.18334/rp.16.16.615>

(с) Хаустов М.Ю. / Публикация: ООО Издательство "Креативная экономика"

Статья распространяется по лицензии Creative Commons CC BY-NC-ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>)

ЯЗЫК ПУБЛИКАЦИИ: русский



Введение

Предпринимательство в современном мире является локомотивом экономики. Оно создаёт новые рабочие места, обеспечивает конкуренцию, а также способно обеспечить функционирование некоторых отраслей, участие в которых для органов власти является затратным.

Крупнейшие экономики мира заинтересованы в развитии молодежного предпринимательства (*Верещагина, 2014; Думанска, 2013; Иванов, Орлов, Баженов, 2014; Кузьмин, Мельников, Мельников и др., 2012; Мезенцева, 2014; Петрище, 2015; Сидоркина, 2012; Brixiová, Ncube, Bicaba, 2015; Criscuolo, Nicolaou, Salter, 2012; Esson, 2015; Kasim, Zulkharnain, Hashim, et al., 2014; Kourilsky, Walstad, 1998; Sobel, King, 2008*). Это является одним из направлений реализации программ поддержки малого бизнеса.

Молодёжь как группа является в целом мобильной, склонной к новаторству, а значит, обладает основными характеристиками, присущими предпринимателям, и государства, понимая это, проводят ряд мероприятий, направленных на формирование предпринимательского потенциала своих граждан.

Предпринимательский потенциал представляет собой совокупность возможностей и способностей для организации и осуществления предпринимательской деятельности его носителями (*Мазепов, 2002*).

Формирование предпринимательского потенциала в Европе

Интерес для исследования представляет опыт стран Евросоюза и США по созданию условий для развития молодежного предпринимательства, т.к. в этих странах доля малого и среднего бизнеса составляет 95–99% (*Оганян, 2011*).

Процесс формирования предпринимательского потенциала молодежи в Великобритании начинается со школы. С июня 2013 года в стране осуществляется бизнес-просвещение школьников. В рамках данного направления была разработана программа «Founders4School». Департамент Бизнеса и инноваций совместно с ведущими социальными сетями LinkedIn, Facebook привлекают молодых людей в возрасте от 11 до 18 лет. По оценкам экспертов, численность участников представленной возрастной группы составляет 500000 человек.

В рамках данного направления успешные британские предприниматели один час в день беседуют с молодыми людьми о том, какие факторы повлияли на их выбор заняться предпринимательством, какие шаги необходимо предпринять для того, чтобы стать успешным в данной профессии.

Более 90% из 2500 школьников, принявших участие в пилотном проекте, вдохновились предпринимательской деятельностью.

Данный проект играет значимую роль в социально-экономическом развитии Великобритании, т.к. за последние шесть лет 6% наиболее успешных частных предприятий обеспечили рынок труда, более чем половиной рабочих мест¹.

В целом, в последнее время численность молодых людей, желающих заняться бизнесом в Великобритании, возрастает. Так, согласно исследованиям Центра Princes Trust, один из четырех безработных британцев предпочли бы создать собственный бизнес, чем искать работу в государственном секторе². В то же время наблюдается противоречие между молодыми потенциальными предпринимателями и готовыми открыть свое дело бизнесменами. Согласно результатам опроса, приведенного в Times, только 1 из 6 молодых британцев, после окончания колледжа, готов открыть собственный бизнес. Это объясняется тем, что значительная часть молодых британцев не имеет представления о профессиональных образовательных программах по предпринимательству.

С этой целью многие крупные предприятия (BP, Freshfields, Goldman) поддерживают молодежь в их стремлении, формируя стратегические долгосрочные связи со школами по определенным схемам, к примеру, Business in the Community's Business Class. В школах реализуются пилотные проекты по созданию в классах ролевых предпринимательских моделей, проведению деловых игр, обучению основам трудоустройства³.

Аналогичный пример формирования предпринимательского потенциала в Германии. Малое предпринимательство составляет один из важнейших секторов экономики страны. Правительство осуществляет финансовую и технологическую поддержку бизнеса. В Германии существует более 500 программ поддержки предпринимателей на

¹ Griffiths, S. (2013, June 23). [Charity aims to bring entrepreneurial spirit to schools](#) // The Sunday Times.

² Drechsler, P. [SMEs can lead the way for young entrepreneurs](#) // The Times.

³ Там же.

федеральном и региональном уровнях. В рамках Программ, молодым бизнесменам выдают займы под низкие проценты, выпущенные банками под гарантии Правительства. Кредиты могут достигать 300000 марок и должны быть выплачены в течение 10 лет, в течение трех лет предприниматель освобождается от выплат, проценты по кредиту выплачиваются по сниженной ставке (5–8%).

При создании собственного бизнеса молодой предприниматель может претендовать на 40% инвестиций без предоставления гарантий возврата, под поручительство государства.

Отличительной особенностью формирования потенциала немецких предпринимателей является поддержка бизнесменов, осуществляющих свою деятельность в отдельных отраслях (охрана окружающей среды, экспортная промышленность, научно-исследовательские работы, технологии и инновационные разработки).

Как показывает анализ, проведенный автором, механизм формирования предпринимательского потенциала успешно работает в Ирландии (страна занимает 3 место в Евросоюзе по рейтингу предпринимательской активности).

Развитие предпринимательства в стране началось в 1973 году, с момента вступления Ирландии в Европейский Союз. В последующие годы правительство страны внесло изменения в налоговые ставки для предпринимателей, сделало бесплатным всё университетское образование в стране, а также инвестировало ирландцев, желающих создать собственный бизнес. Формирование предпринимательского потенциала и поддержка молодых предпринимателей – одно из генеральных направлений деятельности правительства страны. Агентство «Enterprise Ireland», подчиняющееся правительству Ирландии, оказывает поддержку молодым предпринимателям, желающим выйти на американский рынок: оно создало для них бизнес-инкубатор, арендовав часть офисного здания на Манхэттене. Кроме этого, при желании ирландцев выйти на международный рынок, например, в Китай, организация оказывает им консультативные услуги и выступает гарантом в вопросах переговоров со странами.

Формирование предпринимательского потенциала молодежи начинается с вузов. Некоторые из них (Государственный университет в Дублине) предлагают слушателям факультативный курс «Деловое администрирование», дающий студентам необходимый минимум знаний о предпринимательской деятельности.

Ставка подоходного налога в Ирландии составляет 20% на первые 50000\$ дохода и 41% – на доход выше. Ставка же для корпораций – 12,5%, что является стимулом для создания собственного бизнеса⁴. Предприятия Ирландии предлагают первоначальный капитал для венчурных инвестиционных фондов и поддержки научных исследований и разработок (нанотехнологии, биотехнологии).

Как и в большинстве стран Евросоюза, в современной Франции велика доля предприятий малого бизнеса (3 миллиона предприятий). Они обеспечивают рынок труда половиной рабочих мест.

Осознавая важность малого бизнеса для экономики, Франция предпринимает ряд мер, направленных на формирование предпринимательского потенциала. В течение первых двух лет после регистрации предприниматели полностью освобождаются от уплаты местных налогов и сборов, ставка подоходного налога рассчитывается, исходя из понижающего коэффициента, в регионах с депрессивной экономикой предприниматели получают единовременное пособие и имеют льготы на выплаты в социальные фонды. Стоимость регистрации нового предприятия составляет в среднем 84 евро, что является незначительной суммой для большинства молодых французов.

Если предприятие решает создать безработный, он на 3 года освобождается от всех видов налогов (вместо двух), его бесплатно консультируют специалисты по бухгалтерскому учёту, юридическим вопросам.

Важно отметить, что государство заинтересовано в диалоге с предпринимателями, приглашает наиболее успешных бизнесменов к обсуждению законопроектов, участию в круглых столах и конференциях. В свою очередь, владельцы частного бизнеса объединены в Движение французских предпринимателей, включающее 400 отраслевых федераций. Данный элемент гражданского общества имеет своей целью борьбу за снижение налогов и сборов, отстаивание прав бизнесменов перед правительством.

Проанализировав основные тенденции в формировании предпринимательского потенциала в отдельных странах Евросоюза, отметим основные цели Евросоюза в данном направлении:

- создание благоприятных рыночных условий для развития молодежного предпринимательства;
- поддержание равноправия сторон в рыночных отношениях;

⁴ Flanigan, J. (2008, January 17). [Entrepreneurship Takes Off in Ireland](#) // The New York Times.

- обеспечение конкуренции и динамики деловой активности субъектов предпринимательства (*Мазепов, 2002*);
- создание новых рабочих мест, предпочтительнее всего в районах с повышенным уровнем безработицы;
- минимизация социальных издержек в результате конкурентной борьбы между субъектами предпринимательства.

Начиная с осени 2013 года, экономика Евросоюза, после продолжительного падения, вновь начала расти. Теме не менее, в некоторых странах, например, в Испании, численность безработного населения, не занятого в области образования, трудоустройства и профессиональной подготовки, в возрасте от 15 до 29 лет, составляет 50%. Длительный экономический кризис не только спровоцировал значительное сокращение рабочих мест, но и поставил под угрозу путь Европы.

Для предотвращения пессимистического сценария с марта 2013 года по инициативе 5 стран Евросоюза – Германии, Италии, Испании, Польши и Великобритании – создано Координационное агентство. Оно осуществляет информационную функцию, заключающуюся в создании и поддержке интернет-ресурса, содержащего полезную информацию для предпринимателей.

В каждой из пяти стран работают по два специалиста, контролирующих работу веб-сайта, а также организующих при помощи него взаимодействие потенциальных предпринимателей с наставниками и коллегами. Однако главной целью Агентства является мотивация европейских предпринимателей к занятию бизнесом и организация 500000 стартапов (новых компаний) в течении трех лет, создав два миллиона рабочих мест⁵.

Агентство получило поддержку от европейских издательств и телевизионных групп, которые по средствам СМИ будут размещать информацию о бизнесе молодых предпринимателей.

Однако, по мнению Евросоюза, молодые люди должны сами создать культуру принятия рисков и предпринимательства. Начинающие предприниматели должны иметь возможность воплотить свои инновационные идеи в успешные проекты, предприятия по производству товаров и услуг, создать новые рабочие места, тем самым улучшая социально-экономическое положение Европы.

⁵ Pfanner, E. (2012, September 19). [Europe Aims to Encourage Young to Be Entrepreneurs](#) // The New York Times.

Формирование предпринимательского потенциала в США

Проанализировав механизм формирования ПП в Евросоюзе, рассмотрим опыт США в формировании предпринимательского потенциала.

Штаты заинтересованы в развитии предпринимательства по нескольким причинам. Экономику США составляют более чем 28 млн малых предприятий, представляющих 99,7% всех работодателей страны. Они выплачивают 45% всего фонда заработной платы. Малые предприятия ежегодно на протяжении последних лет создают от 60 до 80% новых рабочих мест. Из каждых 100\$, полученных частными фирмами, 68\$ возвращаются в виде местных налогов, заработной платы и других статей расходов⁶.

Согласно исследованию «Предпринимательский барометр», проведенному в августе 2013 года среди стран G20, США занимает высокие позиции по поддержке предпринимателей. Из пяти пунктов по трем страна находится на 1 месте («Доступ к финансированию», «Предпринимательская культура», «Образование и обучение предпринимателей»). Так, старт нового бизнеса в Америке занимает 6 дней, в то время, как в среднем по G20 этот показатель равен 22 дням. Однако по налогам и регулированию предпринимательской деятельности США занимают 13 место из 20⁷. Такие результаты объясняются тем, что большая часть бизнесменов негативно воспринимают статьи Налогового кодекса, в части, касающейся предпринимательской деятельности, указывают на непосильное налоговое бремя. Кроме этого, предприниматель-американец на решение налоговых вопросов тратит 183 часа в год, что вдвое больше, чем в среднем по G20.

Для того, чтобы начать бизнес в США, необходимо купить лицензию на определенный вид деятельности. Такая лицензия заменяет большинство местных налогов и сборов (в некоторых городах Калифорнии такая лицензия стоит \$15 в год при условии продаж менее \$15 тысяч).

Кроме этого, в Америке распространена практика под названием «Бонус первого года». Согласно ей, молодые предприниматели

⁶ [Small Business Saturday – A Big Day for Small Business](#) (2010, November 18) // Extravaganzi.

⁷ Mandelbaum, R. (2013, September 3). [In New Study, Entrepreneurs See the Glass Nearly Empty](#) // The New York Times.

выплачивают налог не со всей налогооблагаемой прибыли, а с её половины.

В США формирование предпринимательского потенциала начинается со школы. Так, действует школьная программа содействия бизнесу, организованная Национальным фондом обучения предпринимательству.

Фонд предоставляет ученикам из бедных городских кварталов учебные материалы, а также стартовый капитал, чтобы начать свой собственный бизнес.

Чтобы увеличить число потенциальных предпринимателей, Национальный фонд в партнерстве с Microsoft создал программу «Network for Teaching Entrepreneurship's» (NFTE). Годовой бюджет организации составляет \$13 миллионов. На сегодняшний день NFTE обучил более чем 500000 молодых людей из районов с низкими уровнем доходов по всей территории США и во всём мире. NFTE действует в 18 штатах, Вашингтоне и 10 странах мира через 11 программных офисов и многочисленных лицензированных партнеров.

Программа предполагает 65-часовое обучение. Занятия включают обучение конкурентным преимуществам, спросу и предложению, инвестициям, маркетингу, финансам и развитию бизнеса. Они проходят как в классической форме лекций и семинаров, так и в форме инновационных игр. Каждый студент придумывает идею для бизнеса и работает на протяжении всего курса, чтобы подготовить бизнес-план, который он представляет и защищает в жюри.

Конкурсы проходят на трех уровнях: в классе, на региональном отборе и на национальном отборе, проходящем в Нью-Йорке.

Отметим, что NFTE особое значение придает оценке эффективности своих образовательных программ. С этой целью компания поддерживает диалог с выпускниками и проводит социологические опросы. По итогам 2013 года было опрошено 1282 выпускника NFTE. Результаты исследования подтверждают, что уровень образования и владения бизнесом выше у выпускников NFTE, чем в среднем по стране. Так, 90% выпускников NFTE учатся в средней школе или колледже, по сравнению с 60% в среднем по США. Бизнес 73% респондентов-выпускников NFTE начал приносить прибыль, ими было создано 329 новых рабочих мест⁸.

⁸ Baker, C.D. (2013, September 4). [Sam's Club Giving \\$700k to Network for Teaching Entrepreneurship to Educate Future Business Leaders](#) // The Black Enterprise website.

Параллельно с деятельностью Фонда существует BizCamps – бесплатный одно- или двухнедельный лагерь для учащихся в возрасте от 13 до 18 лет, которые заинтересованы в предпринимательстве. Смена в лагере проходит летом либо во время каникул. Как и в NFTE, школьники придумывают бизнес-идею, а затем реализуют её, представляя в виде бизнес-плана, и имеют возможность выиграть стартовый капитал⁹.

Мероприятия Лагеря включают уроки в классе, полевые экскурсии (школьники посещают местные оптовые базы или дисконтные магазины с целью совершенствования своей бизнес-идеи), уроки приглашенных лекторов (предпринимателей и бизнес-профессионалов).

Согласно исследованиям, проведенным Koch Foundation, 83% выпускников NFTE желают начать свой собственный бизнес (по сравнению с 57% в контрольной группе), 36% выпускников фактически открыли бизнес (по сравнению с 9% в контрольной группе), 95% выпускников отметили, что улучшили свои деловые навыки и знания и 99% из них рекомендовали бы программу другим¹⁰.

В результате анализа авторов выделены основные факторы активного включения молодых людей в предпринимательскую деятельность в США:

- состоявшиеся предприниматели активно оказывают помощь начинающим бизнесменам, даже незнакомым;
- американская модель образования предполагает наличие небольшого числа предметов, что оставляет школьникам больше свободного времени и сил для занятия бизнесом;
- подростки получают более высокие пособия, имеют доступ к кредитным картам, имеют больше денег, которые, в некоторых случаях, могут потратить на открытие своего дела;
- американский рынок труда является достаточно гибким и создает большое число рабочих мест с невысокой заработной платой. Молодые люди, таким образом, могут приобрести опыт работы и заработать некоторую сумму денег, достаточную для стартового капитала собственного бизнеса.

Резюмируя, автор приходит к выводу, что при реализации государственной политики по формированию предпринимательского потенциала молодежи необходимо учитывать правовую, финансовую и

⁹ BizCamps // The Network for Teaching Entrepreneurship website.

¹⁰ Research // The Network for Teaching Entrepreneurship website.

институциональную среду, предполагающую взаимодействие всех ее элементов, что благоприятно повлияет как на социально-экономическое развитие государства, так и на развитие самого института предпринимательства.

Очевидно, что применение разнообразных форм и методов поддержки молодых предпринимателей зависит от социально-экономической ситуации в стране, финансово-кредитной системы, традиций и развитости института предпринимательства.

Тем не менее, можно выделить некоторые общемировые черты, применяемые в странах США и Евросоюза с целью формирования предпринимательского потенциала:

- наличие нормативно-правовой базы, определяющей цели государственной и региональной политики в области поддержки молодых предпринимателей, включающей функции и задачи органов власти и механизмы их реализации;
- наличие государственных и муниципальных программ по содействию развитию предпринимательства, включая информационную, консультационную, техническую поддержку молодым предпринимателям;
- использование налоговых и материальных стимулов для предпринимателей в течение первых лет с момента организации собственного бизнеса, предоставление государственных гарантий, страхования субъектам, финансирующим развитие института предпринимательства;
- наличие развитой системы специализированных правительственных учреждений и организаций с государственным или смешанным капиталом, обеспечивающих скоординированное выполнение всего комплекса задач в области поддержки предпринимательства (Администрация малого бизнеса США, подчиненная непосредственно президенту; государственные корпорации финансирования малого бизнеса в Чехии; специализированные кредитные учреждения с государственным капиталом в Германии.) (Панкратов, 2010);
- распределение функций среди федеральных, региональных, местных органов власти, предполагающее передачу широкого массива полномочий на уровень муниципалитетов, сохраняя право координации за федеральным центром;

– наличие обратной связи между органами власти всех уровней с элементами гражданского общества, представляющими интересы предпринимателей (союзы, объединения, ассоциации) с целью обеспечения их интересов при принятии решений, участие членов данных организаций в обсуждении проектов нормативно-правовой базы в области предпринимательства, круглых столах.

Заключение

Таким образом, на основе проанализированной информации отметим, что наиболее эффективные условия формирования предпринимательского потенциала созданы в США. Страна разработала многоуровневый механизм поддержки бизнесменов (семья – школа – ВУЗ (колледж) – post-поддержка). Начиная со школы, будущий бизнесмен имеет возможность посещать дополнительные курсы по основам предпринимательства, кроме этого школьники 13–18 лет могут посетить летний лагерь, в котором также получают необходимый минимум знаний по ведению бизнеса, а также, по итогам представления бизнес-планов, победитель получает стартовый капитал для реализации своих идей.

Далее, в вузе (колледже) в учебные образовательные программы включены дисциплины, дающие знания по основам предпринимательства, действует система международных обменов, предоставляя американским студентам возможность познакомиться с зарубежным рынком и оценить возможность выхода бизнеса на международный уровень.

Последним звеном в механизме формирования предпринимательского потенциала в США является post-поддержка, заключающаяся в непрерывном сопровождении предпринимателей, предоставляющая информационные, консультационные услуги, обмен опытом с другими бизнесменами.

Тем не менее интересной практикой в Евросоюзе является межправительственные объединения, в частности «Координационное агентство» (Германия, Италия, Испания, Польша, Великобритания), создающее интернет-ресурсы, содержащие полезную информацию для предпринимателей. Несмотря на то, что в Европе отсутствует выверенный механизм поддержки предпринимателей, как в США, в некоторых странах Евросоюза присутствуют его элементы. В Великобритании, к примеру, действует программа бизнес просвещения

школьников «Founders4School», охватившая 500000 школьников с целью сформировать у молодых людей желание открыть собственное дело.

Отсюда следует, что комплексная государственная политика по формированию предпринимательского потенциала населения в странах Евросоюза и США сочетает развитую рыночную инфраструктуру, стабильную экономическую систему, защиту интеллектуальной собственности, упрощенные административные процедуры.

Исходя из этого, поддержка малого бизнеса является одним из генеральных направлений деятельности государств, что благоприятно влияет на социально-экономическое положение не только конкретной страны, но и мирового сообщества в целом.

ИСТОЧНИКИ:

- Апухтин, А.С., Полещук, В.С. (2014). Молодежное предпринимательство в России: перспективы и пути развития. *Профессиональный проект: идеи, технологии, результаты*, 3, 69-72.
- Верещагина, Т.А. (2014). К вопросу о развитии молодёжного предпринимательства. *Профессиональный проект: идеи, технологии, результаты*, 3, 80-84.
- Грошев, И.Л., Грошева, Л.И. (2014). Развитие семейного молодёжного предпринимательства в условиях современной России. *Вестник Челябинского государственного университета*, 24, 75-77.
- Думанска, И.Ю. (2013). Молодежное инновационное предпринимательство как национальная доктрина модернизации экономики. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*, 2(4), 194-201.
- Иванов, Г.Г., Орлов, С.Л., Баженов, Ю.К. (2014). Молодежное предпринимательство: современные реалии и взгляд в будущее. *Вестник экономики, права и социологии*, 4, 54-58.
- Кузьмин, А.В., Мельников, М.С., Мельников, С.Б., и др. (2012). Молодежное муниципальное инновационное предпринимательство. *Российский экономический интернет-журнал*, 1, 125-132.
- Мазепов, А.А. (2002). *Социально-трудовые отношения и роль малого бизнеса в их реализации* (Дис. ... к.э.н.: 08.00.05). Саратов.
- Мезенцева, Е.В. (2014). Современное молодежное предпринимательство: формы поддержки и показатели оценки развития. *Научно-методический электронный журнал Концепт*, 20, 941-945.
- Оганян, А.Р. (2011). *Зарубежный опыт и российская практика интеграции экономики в мировое хозяйство путём развития предприятий малого бизнеса* (Дис. ... к.э.н.: 08.00.14). Москва.
- Панкратов, П.Б. (2010). *Развитие системы государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства в мегаполисе* (Дис. ... к.э.н.: 08.00.05). Санкт-Петербург.

- Петрище, В.И. (2015). [Инновационная среда и молодежное предпринимательство: проблемы и перспективы развития](#). *Научно-методический электронный журнал Концепт*, 13, 766-770.
- Сидоркина, Т.А. (2012). [Молодежное предпринимательство: инновационный аспект](#). *Студенческая наука и XXI век*, 9, 557-559.
- Симонов, С.Г., Грошева, Л.И. (2012). [Молодёжное предпринимательство в России: проблемы и перспективы развития](#). *Академический вестник*, 2, 39-44.
- Brixiová, Z., Ncube, M., Bicaba, Z. (2015). [Skills and Youth Entrepreneurship in Africa: Analysis with Evidence from Swaziland](#). *World Development*, 67, 11-26.
doi: [10.1016/j.worlddev.2014.09.027](https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.09.027)
- Criscuolo, P., Nicolaou, N., Salter, A. (2012). [The elixir \(or burden\) of youth? Exploring differences in innovation between start-ups and established firms](#). *Research Policy*, 41(2), 319-333. doi: [10.1016/j.respol.2011.12.001](https://doi.org/10.1016/j.respol.2011.12.001)
- Esson, J. (2015). [Escape to victory: Development, youth entrepreneurship and the migration of Ghanaian footballers](#). *Geoforum*, 64, 47-55. doi: [10.1016/j.geoforum.2015.06.005](https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2015.06.005)
- Kasim, R.S.R., Zulkharnain, A., Hashim, Z., et al. (2014). [Regenerating Youth Development through Entrepreneurship](#). *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 129, 322-327.
doi: [10.1016/j.sbspro.2014.03.683](https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.03.683)
- Kourilsky, M.L., Walstad, W.B. (1998). [Entrepreneurship and female youth: knowledge, attitudes, gender differences, and educational practices](#). *Journal of Business Venturing*, 13(1), 77-88. doi: [10.1016/S0883-9026\(97\)00032-3](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(97)00032-3)
- Sobel, R.S., King, K.A. (2008). [Does school choice increase the rate of youth entrepreneurship?](#). *Economics of Education Review*, 27(4), 429-438. doi: [10.1016/j.econedurev.2007.01.005](https://doi.org/10.1016/j.econedurev.2007.01.005)

Maxim Yu. Khaustov, Postgraduate Student of the Chair of Social Work and Sociology, Far Eastern Institute of Management, the branch of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Khabarovsk

The mechanism of forming entrepreneurial potential: the experience of the EU and the USA

ABSTRACT:

The paper describes the specifics of the state support in the EU and the USA for the formation of entrepreneurial potential of the population. Based on data from the leading international periodicals (The Times, The Sunday Times, The New York Times), as well as the Internet resources on foreign entrepreneurship, the author identified the key trends shaping the support for small enterprises in the UK, Germany, Ireland, France, and the United States.

KEYWORDS: entrepreneurship, entrepreneurial potential, formation mechanism, business, state support, students, entrepreneurial barometer, European Union, USA
