

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

## РЕФЕРАТ

по дисциплине Экономическая теория  
(наименование учебной дисциплины согласно учебному плану)

Тема работы: ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Автор: студент гр. ТПП-21 \_\_\_\_\_ /Кушнер М.Д./  
(шифр группы) (подпись) (Ф.И.О.)

Оценка: \_\_\_\_\_

Дата: \_\_\_\_\_

Проверил:  
Руководитель реферата доцент \_\_\_\_\_ /Махова Л.А./  
(должность) (подпись) (Ф.И.О.)

Санкт-Петербург  
2022

### **Аннотация.**

В работе дано определение и общая характеристика предпринимательства. Проанализировано предпринимательство и личность предпринимателя, его основные черты и особенности. Дана характеристика процесса предпринимательства, его этапов и структура. Актуализированы проблемы и перспективы развития предпринимательства в России. Определена связь государства и бизнеса, а также проведен анализ перспектив развития предпринимательства в России. Сделан вывод о необходимости и важности государственной поддержки предпринимательства как одной из важнейших приоритетных стратегий страны.

### **Annotation.**

The paper gives the definition and general characteristics of entrepreneurship. Entrepreneurship and the personality of an entrepreneur, its main features and features are analyzed. The characteristics of the entrepreneurship process, its stages and structure are given. The problems and prospects of entrepreneurship development in Russia are updated. The relationship between the state and business is determined, and the prospects for the development of entrepreneurship in Russia are analyzed. The conclusion is made about the necessity and importance of state support of entrepreneurship as one of the most important priority strategies of the country.

## Оглавление

Введение.....	4
Определение предпринимательства.....	6
Предпринимательство и личность предпринимателя. ....	8
Процесс предпринимательства.....	11
Проблемы и перспективы развития предпринимательства в России. ....	18
Заключение.....	29
Список литературы.....	31

## Введение

Различные организации и писатели определяют «предпринимательство» и «предприниматель» по-разному. Тем не менее, эти определения «предпринимательства», как правило, имеют некоторые общие черты особенности и предполагают, что предпринимательство включает в себя планирование и запуск бизнес, использующий бизнес-возможности, принимающий на себя риски делового предприятия и обеспечения каких-то инноваций. Эти характеристики обычно ассоциируются с предпринимателями — люди, которые занимаются предпринимательством и их деловыми предприятиями. В то время как раннее обсуждение предпринимателей изображало их как бизнес, современная дискуссия рассматривает их как бизнесменов, которые запустить инновационный бизнес, чтобы создать крупную компанию, которая будет зарабатывать прибыль для них и для инвесторов. Более того, предпринимательство стало профессионализировалось после того, как бизнес-школы начали предлагать много курсов по предпринимательство и предпринимательские навыки.

Предпринимательство, как правило, является источником большего предпринимательства, как одно целое. инновации предпринимателя прокладывают путь для чужих. Тем экономика всегда подпитывалась инновациями и новыми продуктами предприниматели выводят на рынок. Крупные предприятия начинались с малого, обычно как один мужчина или женщина с хорошей идеей и готовностью работать тяжело и рисковать всем. Хотя это правда, что около половины всех новых предприятия терпят неудачу, те, которые преуспевают, вносят большой вклад в создание других новых предприятий, что приводит, в свою очередь, к динамичному национальному экономика.

Успешное предпринимательство зависит от многих факторов, в том числе характеристика предпринимателя и хозяйствующего субъекта окружающая среда. Первостепенное значение имеет целеустремленный,

талантливый, творческий человек. предприниматель. Человек, у которого есть идеи, энергия и видение, чтобы Создание нового бизнеса является краеугольным камнем любого стартапа. Но Человек должен иметь свободный доступ к различным важным ресурсам для того, чтобы сделать новое предприятие больше, чем просто хорошей идеей. Ему или ей нужно разработать план действий, дорожную карту, которая возьмет на себя обязательство стадия идеи до состояния роста и институционализации. Он или она необходимо собрать команду талантливых, опытных людей, чтобы помочь управлять деятельностью нового предприятия. Предпринимательство также зависит о доступе к капиталу, будь то человеческий, технологический или финансовый и о либеральной бизнес-среде, которая позволяет инновационным людям реализовать свои идеи. Короче говоря, предпринимательство – это процесс, который включает в себя планирование, реализацию и управление, а также сотрудничество других с целью использования возможности для получения прибыли.

## Определение предпринимательства

Одна из самых больших проблем среди тех, кто интересуется предпринимательство определяет его. Множественность мотивация и цели предпринимателя приводят к вопросам, направленным на дистилляцию сущности предпринимательства. К чему и кому относится ссылка, когда кто-то использует это слово? Есть ли разница между человеком, который открывает еще одно заведение химчистки, магазин сэндвичей или книжный магазин и предприниматель? Если да, то что разделяет их? Что характеристики определяют предпринимателя и само предпринимательство? Историки и бизнес-писатели изо всех сил пытались дать ответы. Даже сегодня нет общепринятого определения, но разнообразие возможности дают важные подсказки относительно того, что делает предпринимательство специальным.<sup>1</sup>

Один из первых американских писателей, исследовавших творчество предпринимателем в народном хозяйстве, был Йозеф Шумпетер. Знаменитые Гарвардский экономист утверждал, что определяющая характеристика предпринимательские предприятия были инновациями. Найдя новый «производственная функция» в существующем ресурсе, ранее неизвестные средства, с помощью которых ресурс может производить ценность, предприниматель был новатором. Инновации получили широкое представление; а инновации могут иметь место в дизайне продукта, организации фирмы, маркетинговые устройства или проектирование процессов. Тем не менее, инновации — это то, что отделил предпринимателя от других, взявшихся за близкородственных Начинаниях.

Артур Коул, другой профессор Гарварда, определил предпринимательство как целенаправленная деятельность по инициированию, поддержанию и развитию ориентированной на прибыль дело. Важной частью этого определения является создание нового организация бизнеса считается

---

<sup>1</sup> Аббасова О.М. Совершенствование развития предприятий малого бизнеса / О.М. Аббасова // Вестник Академии знаний. – 2020. – № 3 (38). – С. 10–14.

предпринимательской. Коулс предприниматель был строителем прибыльных организаций и стремился финансовая выгода». Принимая во внимание, что определение Коула касалось в первую очередь с денежной прибылью делового мира, Шумпетер сделал пространство для всей организационной деятельности путем широкого определения прибыли.

Шаперо и Сокол (1982) утверждали, что все организации и отдельные лица имеют потенциал быть предприимчивыми. Они не в ладах с теми, кто попытается описать предпринимательство с точки зрения того, что делает предпринимателем организация отличается от других. Вместо того, чтобы сосредотачиваться на природе предпринимательская организация, объект Шаперо и Сокола Изучение представляло собой круг самих видов предпринимательской деятельности. Они сфокусировались о том, что происходит, когда частное лицо или организация действует как предприниматель. Шаперо и Сокол утверждают, что предпринимательство характеризуется по инициативе отдельного лица или группы, сбора ресурсов, автономия и принятие риска. Их определение теоретически может включать: все типы и размеры организаций с широким спектром функций и Целей.

В своей книге «Инновации и предпринимательство» Питер Ф. Друкер (Peter F. Drucker) сделал еще один шаг вперед в идеях, изложенных Шумпетером. Он утверждал, что тип инноваций Шумпетера может систематически предприниматься менеджерами для оживления бизнеса, поскольку, а также некоммерческие организации. Сочетая управленческие практики с Акты инноваций, утверждал Друкер, бизнес может создать методологию предпринимательства, которое институционализирует предпринимательские ценности и практика. Друкеровское определение предпринимательства — систематическая, профессиональная дисциплина, доступная каждому в организация — выводит наше понимание темы на новый уровень. Он демистифицировал тему, утверждая, что предпринимательство — это нечто, которые могут быть стратегически использованы любой

организацией в любой точке ее существования, будь то стартап или 200-летний бизнес. Друкер понимает предпринимательство как инструмент, который должен быть реализован менеджерами и организационные лидеры как средство развития бизнеса.<sup>2</sup>

Вслед за Шаперо и Соколом, и Друкером, различные бизнес-ученые в конце 1990-х годов расширил эти идеи, не рассматривая предпринимательство дольше как отдельное предприятие в одиночку и признание потенциала кооперативный характер предпринимательства. То есть предпринимательство имеет начали рассматриваться как командные усилия и много новых, инновационных бизнесов запускаются командами предпринимателей. Кроме того, инновационные работники в существующих компаниях часто рассматриваются как предприниматели и являются иногда их называют «интрапренерами».

### **Предпринимательство и личность предпринимателя.**

Джеффри Тиммонс, один из самых уважаемых комментаторов на тему предпринимательство, определил термин в своей книге «Предпринимательский разум» как «способность создавать и строить что-то из практически. ничего». Его определение улавливает дух слова, смысл. что предприниматели подобны волшебникам, создающим процветающие организации хороших идей и много пота. Слова Тиммонса намекают на мифы присущее общему пониманию предпринимательства. Они приносят в ум великих предпринимателей, ставших американскими иконами, национальными знаменитости из-за их способности почти волшебным образом создавать свой успех в бизнесе. Мужчины и женщины с популярными знаниями, такими как король Жиллетт, Миссис Филдс, полковник Сандерс, Рэй Крок, Стивен Джобс, Мэри Кэй, Бен и Джерри и Билл Гейтс заняли место в центре внимания американцев деловая мифология.

---

<sup>2</sup> Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта // И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика – 2016. – 264 с.



Многие бизнесмены считают, что предприниматели обладают личностью, которая отличается от всех остальных. Предприниматели имеют «правильные вещи». Но из чего это состоит? Пока трудно обобщать о том, что нужно, чтобы быть успешным предпринимателем, некоторые Черты личности кажутся более важными, чем другие. Предпринимателей как правило, характеризуются как напористые, самомотивированные, эффективные, прилежный, способный планировать и следовать планам, проницательный, готовый идти на риск и брать на себя обязательства перед своим бизнесом и перед своими сотрудниками, клиентов и клиентов.<sup>3</sup>

Но есть и другие, менее очевидные, личностные характеристики, которые предприниматель должен развивать как средство дальнейшего обеспечения своего успеха. В своей книге «Предпринимательство: тексты, кейсы, заметки» Роберт К. Ронштадт указал на некоторые черты, которые помогают предпринимателям. создавать процветающие организации. Главный из них, Ронштадт пронумерован креативность и умение терпеть неоднозначные ситуации.

Творческие решения сложных проблем могут сделать или сломать молодых и растущий бизнес; способность предпринимателя находить уникальные решения может быть ключом к его или ее успеху. Одна из самых неприятных ситуаций предприниматели сталкиваются с выделением дефицитных ресурсов. Например, владельцы новых предприятий должны иметь возможность решить, как лучше всего использовать небольшое рекламный бюджет или как лучше всего использовать доступный им компьютер. Кроме того, они должны быть креативными в своей способности находить капитал, команду. участники, или рынки. Предприниматели рассчитывают на свой бизнес на основе своих возможностей обойтись ограниченными ресурсами, имеющимися в их распоряжении.

---

<sup>3</sup> Бикметова З.М. Основные направления обеспечения финансовой безопасности предприятия / З.М. Бикметова // Актуальные вопросы современной экономики. – 2019. – № 6 (1) – С. 364–370

В дополнение к творчеству, предприниматель должен уметь терпеть неоднозначность и неопределенность, которые характеризуют первые годы нового организация. Неизбежно, бизнес или рыночные условия будут изменения, вызывающие неопределенность для предприятия и для предпринимателя. Креативность позволяет предпринимателям более успешно управлять предприятия в новых и неоднозначных ситуациях, но без возможности справиться с давлением, которое неопределенность оказывает на организацию, предприниматель может упустить из виду свою цель.

Часто личная или рабочая история приводит к тому, что люди становятся более открытыми для принятия рисков, связанных с проведением нового предприятия. Например люди, которые знают успешных предпринимателей, могут быть стимулированы к тому, чтобы попробовать их рука в ведении собственного бизнеса. Успешные предприниматели действуют в качестве образцов для подражания для тех, кто думает о создании нового предприятия, предоставление доказательств того, что предпринимательство не всегда заканчивается банкротством.<sup>4</sup>

Кроме того, Роберт Х. Брокгауз-старший отметил, что недовольство предыдущее трудоустройство часто связано с интересом человека к предпринимательству. Те, кто был недоволен работой на других или те, у кого был негативный опыт работы, с большей вероятностью будут готовы терпеть двусмысленность, которая характеризует новые предприятия. Личный опыт и опыт работы в сочетании с чертами личности выявлять предпринимательский дух в людях, подталкивая их к процесс предпринимательства.

Давайте рассмотрим некоторые примеры предпринимателей.

Уолтер Элиас Дисней стал одним из самых известных имен в мире. Вы знаете его по Walt Disney Company и тематическим паркам, таким как Диснейленд и Walt Disney World. Его бренд начался с Микки Мауса и в

---

<sup>4</sup> Боброва О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 332 с.

конечном итоге расширился, включив в себя тысячи персонажей и причудливые фэнтезийные миры.

Но это не всегда было плавное плавание. Он столкнулся с такими проблемами, как множество коммерческих неудач, но он продолжал продвигаться и оставался верным своему видению.

Марк Цукерберг создал несколько продуктов до создания Facebook. Он создал инструмент обмена мгновенными сообщениями, который его отец использовал в своей стоматологической практике для общения со своим администратором.

Цукерберг также создал музыкальное программное обеспечение, которое Microsoft и AOL были заинтересованы в покупке, хотя он был всего лишь подростком. В течение года после основания Facebook у него уже был миллион пользователей. Сегодня собственный капитал Марка Цукерберга составляет \$65,7 млрд.

Сара Блейкли впервые основала бренд Spanx в 1998 году. Она была одним из первых создателей женских леггинсов. Ее бренд специализируется на форменной одежде и включает в себя такие предметы, как бюстгалтеры, трусики и чулочно-носочные изделия.

Она также является изобретателем колготок для рук, которые позволяют женщинам носить свою летнюю одежду круглый год. В какой-то момент Блейкли была самой молодой женщиной-миллиардером, сделавшей себя, сама.

### **Процесс предпринимательства**

Иногда мифы, выросшие вокруг великих предпринимателей в больше сосредоточилась на личности человека, чем на личности работа, которую он или она сделали, чтобы создать процветающую организацию. Что прилипает в нашей памяти находятся качества великого предпринимателя, те, черты личности, которые «делают» великого бизнесмена. Успешные предприниматели, однако, усердно работают, чтобы построить свои

организации, начиная с малого и предпринимая процесс, который приводит к процветанию дело. Даже самые лучшие идеи были прибыльными только потому, что предприниматель прошел через шаги, необходимые для построения компании из царапины. Успешные новые предприятия не появляются волшебным образом из вихря рынка — они планируются, создаются и управляются.

Важно понимать некоторые этапы, которые должен пройти бизнесмен. для того, чтобы создать успешное предпринимательское предприятие. Все предприниматели проходят три очень общих этапа, каждый из которых может вовлекать несколько подэтапов, в процесс создания своих предприятий:

1. этап планирования, на котором генерируются идеи, инновации и выявляются возможности, и бизнес-идея начинает обретать форму;

2. этап реализации, на котором для начала будут получены необходимые ресурсы бизнес и где он фактически начинается; и

3. этап управления, когда коммерческое предприятие находится в эксплуатации.<sup>5</sup>

Три этапа могут пересекаться, и могут быть времена, когда предприниматель может выполнять все три этапа одновременно. Более того, этапы не являются обязательно следовать последовательно. Тем не менее, решения, принятые в первый этап, как правило, закладывает основу для остальной части организации активность.

Прежде чем рассматривать бизнес-идеи, большая часть литературы по предпринимательство рекомендует предпринимателям изучить свои собственные мотивация и их приверженность открытию бизнеса, который включает в себя спрашивая, почему они хотят заниматься бизнесом, какие типы бизнеса соответствуют их навыки и интересы, а также готовы ли они

---

<sup>5</sup> Бондаренко Е.В. Планирование на малых предприятиях: теория и практика / Е.В. Бондаренко // Экономика: теория и практика. – 2020. – № 3 (59). – С. 93–96.

рисковать собственностью и деньги в коммерческом предприятии. Ответы на эти вопросы будут обеспечивать основу для будущего планирования, роста и инноваций. Кроме того, предприниматели должны определить свои личные цели для делового предприятия.

Поэтому предпринимателям стоит задуматься, стоит ли начинать новый бизнес. позволит им достичь своих целей. Некоторые предприниматели хотят сделать определенная отдача от своих усилий и инвестиций или хотите запустить бизнес, который позволит им вести определенный образ жизни. Другие ищут захватить определенный процент рынка. Третьи уходят в бизнес для себя, потому что это дало бы им независимость и свободу что работать на кого-то другого не будет. Прежде чем сделать решительный шаг, потенциальные предприниматели должны исследовать степень, в которой их задуманный бизнес даст им возможность достичь своих целей.

После того, как предприниматели ответили на эти вопросы, они могут начать предпринимательский процесс с гораздо большей личной проицательностью и информацией. Прежде чем какой-либо бизнес откроет свои двери, он должен принять важные решения о как будет вестись бизнес. Первый шаг в предпринимательстве процесс – это этап планирования, время, когда предприниматель формирует идеи о возможности, которую он или она будет использовать, и о том, какие инновации организация будет базироваться.

Первый этап – это когда предприниматель определяет, какой потенциальный рынок существует для бизнеса и формы приблизительное представление о том, как проникнуть на этот рынок. На этапе планирования, предприниматель должен ответить на сложные вопросы о потенциальном бизнесе: Нужен ли рынку этот продукт или услуга? Есть ли в настоящее время необходимость продукт каким-то образом не отвечает требованиям рынка? Разве рынок не является обслуживаются из-за недостаточной емкости или пробелов в местоположении? Будет ли этот продукт или сервис отвечает

требованиям рынка конкурентно (и выгодно)? После того, как предприниматели ответят на эти и другие связанные с ними вопросы, они должны оценивать свои бизнес-венчурные идеи, собирая данные о рынке и их виды деятельности для определения того, осуществимо ли такое предприятие.<sup>6</sup>

Новый бизнес может открыть любой желающий, у кого есть капитал и время на это. Тем не менее, предприятия, которые будут успешными, которые останутся жизнеспособными годами и нанимать других, должны быть сильными финансово. В числе первых Вопросы, которые должен задать предприниматель, - это те, которые исследуют потенциал рентабельность предприятия.

Предприниматель должен уметь оценивать расходы на продажу и продажу, а также другие расходы на ведение бизнеса. В чтобы развить чувство экономической целесообразности предприятия, Предприниматель должен спросить: насколько велик потенциальный рынок для продукта или сервис? Это региональный или национальный рынок? Являются ли предприятия в настоящее время зарабатывать деньги на рынке? Сколько капитала потребуется, чтобы получить бизнес запущен и работает? Кто конкуренты? Количественный анализ возможность является жизненно важной частью концептуализации бизнеса.<sup>7</sup>

Результаты «запуска чисел» и создания набора цифры, с помощью которых можно планировать будущее, позволят предпринимателю определить, будет ли потенциальный бизнес прибыльным.

Придумывая стратегию, предприниматели должны определить цели их бизнеса и то, как они планируют воспользоваться преимуществами имеющиеся возможности. Оперативная структура относится к структуре и

---

<sup>6</sup> Буров П.Д. Современные методики оценки эффективности деятельности субъектов малого предпринимательства / П.Д. Буров // Финансы и управление. – 2020. – № 1. – С. 91–102.

<sup>7</sup> . Войтоловский Н.В. Экономический анализ в 2 ч. Часть 1. : учебник для вузов / Н. В. Войтоловский [и др.] ; под редакцией Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. – 7-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 291 с.

сфера деятельности компании, которая включает в себя планирование местоположения, оборудования и необходимые поставки, и что такое система распределения, если таковая имеется. необходимым. Маркетинговое планирование влечет за собой рассмотрение того, как компания хочет дифференцировать сама по себе от конкурентов: будь то различия в товарах или услугах, цены, акции или местоположение.<sup>8</sup>

Наконец, бизнес-план должен включать финансовое предложение, которое определяет, сколько денег предпринимателю нужно будет запустить компанию и покрыть расходы в течение первого этапа бизнеса. Кроме того, это предложение должно содержать: прогнозы продаж и структура собственности компании.

Как только планирование завершено, предприниматели готовы начать реализация своих планов путем сбора необходимых ресурсов. После у предпринимателей есть необходимые ресурсы, они могут начать эксплуатировать свои Предприятий. Без достаточного запаса ресурсов такая возможность могла бы никогда не превращаться в бизнес, который зарабатывает деньги для предпринимателя. На этапе сбора ресурсов предприниматели приступают к сборке инструментов что им нужно будет извлечь выгоду из этой возможности. Для того, чтобы создать жизнеспособная организация, которую индивидуальный предприниматель должен быть готов и способен управлять ресурсами, находящимися в его или ее распоряжении, объединяя их в способы, которые являются выгодными и эффективными. В целом, предприниматели имеют собрать три типа первичных ресурсов: капитальные, человеческие/управленческие и Время.

Капитал может быть финансовым (в виде денежных средств, владения акциями или кредитов), интеллектуальные (патенты, товарные знаки, фирменные наименования и авторские права), а также технические

---

<sup>8</sup> Досова А.А. Исследование сущности и содержания финансовой устойчивости предприятий малого бизнеса / А.А. Досова // Финансы и учетная политика. – 2020. – № 3 (18). – С. 20–25.

(инновации в дизайне или производстве, которые конкуренты не могут или не будет дублироваться). Таким образом, ресурсы могут означать что угодно от Малого Кредит бизнес-администрирования, на подписание контрактов с дистрибьюторами или торговые представители, к подписанию договора аренды на офисные помещения.<sup>9</sup>

Человеческие ресурсы относятся к физическим лицам, которые помогут предпринимателю воспользоваться возможностью, либо в качестве сотрудников новой организация или в качестве оплачиваемых и неоплачиваемых консультантов. Менеджер компьютерных систем или менеджер по маркетингу или хороший бухгалтер также могут быть ресурсами, инструментами, которые предприниматель будет использовать для создания своей бизнес-команды.

Из ресурсов, доступных предпринимателю, один из самых важных — это время. Когда возможность становится очевидной, большинство людей понимают, что она будет не длиться вечно. Существует «окно возможностей», которое закроется в какой-то момент в будущем. Например, бизнес, основанный на запатентованная технологическая инновация имеет определенное количество времени для работы до истечения срока действия патента конкуренты могут дублировать инновацию. Когда срок действия патента истекает, конкурентное преимущество, которым обладает бизнес, составляет: уменьшился или исчез. Другие предприятия могут быть основаны на продаже новому или уникальный рынок. Предприниматель, который управляет бизнесом, имеет определенную сумму времени, прежде чем потенциальные конкуренты заметят, что бизнес есть (или будет) быть) прибыльным. В этом временном интервале — окно возможность — предприниматель, который нашел возможность, должен управлять ресурсами, чтобы бизнес был создан и защищен от угрозы конкуренции. Время, доступное

---

<sup>9</sup> Егорова Н.Е. Модели и методы анализа устойчивости развития малых предприятий / Н.Е. Егорова // Экономика и математические методы. – 2020. – Т. 56. – № 3. – С. 79–90.



для использования возможность – это другое измерение, еще один ресурс, который предприниматель должен управлять. Предприниматель должен попытаться использовать эту возможность, в то время как «Окно» остается открытым.

Однако работа предпринимателя не выполняется после запуска деловое предприятие. Как только бизнес запущен и работает, предприниматель вступает в третью стадию предпринимательства: новое венчурное управление. Тем предприниматель превращается из простого визионера в дальновидный с бизнесом, и поэтому его или ее деятельность становится ровной более разнообразные. Предпринимательский процесс требует, чтобы деятельность предприниматель меняется, чтобы удовлетворить потребности динамичного бизнеса.<sup>10</sup>

Один из способов изучения меняющейся управленческой деятельности предпринимателя — это смотреть на различные роли, выполняемые предпринимателем, как на бизнес развивается. В своей книге «Предпринимательское поведение» Барбара Берд исследовала предпринимательские роли и их место в мире. управление предприятиями. Первая роль, которую выполняет большинство предпринимателей, — это создатель организации. Как подстрекатель организации, предприниматель задает философию организации, устанавливает стратегическая направленность и обучение новых сотрудников. В этой роли предприниматель закладывает основу для формирующейся корпоративной культуры.

Еще одна роль, которую Берд утверждал, что большинство предпринимателей должны выполнять, — это промоутер. Они должны выступать в качестве главного продавца нового предприятия в контакты с финансовыми спонсорами, потенциальными клиентами, сотрудниками, поставщиками и другие. Во многих случаях предприниматель выступает в роли

---

<sup>10</sup> Заргарян З.С. К вопросу о понятии малого и среднего бизнеса / З.С. Заргарян // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2020. – № 2 (77). – С. 53–59.

модель или наставник для других в организации. В качестве учредителей (или учредителей) членов коллективов) организаций, предпринимателей часто призывают предоставлять консультации или рекомендации членам сообщества или сотрудникам. Роли что предприниматель должен удовлетворять спрос гибкостью и креативностью. Исправный чтобы успешно управлять новым предприятием, предпринимателю должно быть комфортно во всех ролях.

Предприниматели должны уметь балансировать деятельность руководства и его или ее управленческие обязанности. Короче говоря, лидеры пытаются сделать важные стратегические решения. Они пытаются делать то, что они делают. Вера приведет к успешной организации. Менеджеры, с другой руки, больше озабочены повседневными операциями бизнеса. Берд утверждал, что менеджеры управляют ресурсами, а лидеры ориентированы на возможности. Это нестабильные отношения, но предприниматели должны быть как менеджерами, так и визионерами, чтобы строить их организации. Успешный предприниматель должен избежать поимки в деталях управления так, что он или она упускает из виду большая миссия, которая направляет новое предприятие.<sup>11</sup>

### **Проблемы и перспективы развития предпринимательства в России.**

В настоящее время предпринимательское образование в России отнюдь не является развитой сферой. На факультетах менеджмента и предпринимательства во многих высших учебных заведениях преподают "о предпринимательстве", а не о самом предпринимательстве. Это не развивает у студентов компетенции и предпринимательский дух. Поскольку 10 лет назад такой дисциплины не существовало, до сих пор существует дефицит специалистов и методов обучения. Согласно опросу 2013 года в рамках

---

<sup>11</sup> Коба Е.Е. Актуальные проблемы функционирования малого предпринимательства в России / Е.Е. Коба // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. – 2020. – № 1 (25). – С. 91–98.

проекта Global Competitiveness Report, 79% действующих предпринимателей считают разработку и внедрение специальных предпринимательских программ в образовательную деятельность российских учреждений высшего и профессионального образования первоочередной проблемой.

Кроме того, 23% респондентов были уверены, что предпринимательское образование и обучение деловым навыкам являются важными факторами развития предпринимательства в России. Обращает на себя внимание тот факт, что, по данным Всероссийского центра изучения общественного мнения, 23% граждан России имеют сильное желание открыть свой бизнес. Такое желание характерно для жителей городов (32%) и молодых людей в возрасте от 18 до 24 лет (46%). Но это желание сталкивается с низким уровнем компетентности предпринимателей в области управления малым бизнесом и стартапами, что обуславливает низкий показатель выживаемости российских компаний. По данным GEM (Global Entrepreneurship Monitoring), только 33% могут пережить рубеж в 3,5 года активной деятельности (например: в странах Западной Европы и США этот показатель никогда не опускается ниже 50%).<sup>12</sup>

Проблема может быть решена на уровне инициатив объединений предпринимателей, а не только на государственном уровне. Механизм венчурного предпринимательства в нашей стране пока недостаточно развит. Важнейшей причиной этого является отсутствие четкой методологии национальной модели управления венчурным капиталом и стратегии государственного участия в его развитии. Необходимо совершенствовать методологические подходы к созданию эффективной модели развития венчурного предпринимательства. В данном случае ключевой задачей является выявление макроэкономических факторов и факторов

---

<sup>12</sup> Кострова В.Н. Проблемы развития предприятий малого бизнеса / В.Н. Кострова // В сборнике: Молодежь и наука: шаг к успеху. Сборник научных статей 4-й Всероссийской научной конференции перспективных разработок молодых ученых. В 5-ти томах. Ответственный редактор А.А. Горохов. – 2020. – С. 101–104.

инновационного развития национальной экономики, которые оказывают существенное влияние на российский рынок развития венчурного капитала. Хотя зарубежные исследования подробно содержат различные факторы, влияющие на повышение эффективности венчурных инвестиций, прямой перенос опыта на российский рынок является некорректным из-за значительных институциональных и инфраструктурных различий. Таким образом, несмотря на большое количество теоретических работ, раскрывающих проблемы оценки эффективности венчурного бизнеса, ощущается недостаток практических исследований, которые могли бы предложить комплексный подход к поиску путей увеличения рынка венчурной деятельности в России.

На современном этапе экономического развития предпринимательство является первостепенной и неотъемлемой составляющей структуры не только российского рынка, но и любого другого развитого государства. Роль предпринимательства в развитии экономики действительно велика, поскольку благодаря этому виду деятельности возникают новые рабочие места, в бюджет страны поступают налоговые отчисления, удовлетворяются потребности населения в товарах и услугах, происходит внедрение технологий и инноваций, и в целом предпринимательская деятельность напрямую содействует росту экономической мощи страны. Поэтому особое значение и внимание приобретают проблемы крупного, среднего и малого бизнеса.<sup>13</sup>

На сегодняшний день в России сделаны шаги в сторону демократических преобразований и формирования рыночных отношений. Однако все равно, если принимать в учет тот факт, что миллионы российских граждан занимаются предпринимательской деятельностью, дающей ощутимый экономический и социальный эффект и то, что наше общество

---

<sup>13</sup> Кочесокова М. К. Роль и значение малого и среднего бизнеса в экономическом развитии / М.К. Кочесокова // International Journal of Innovative Technologies in Economy. – 2017. – № 7. – С. 60–64

обладает потенциальными возможностями, доля предпринимательского сектора пока что явно невелика.

Важно отметить, что современный мир с его высокими скоростями и современными технологиями характеризуется постоянными изменениями бизнес-среды. В

этой связи высокую актуальность имеет анализ текущего положения дел и основных проблем в предпринимательской сфере.

В России сложились проблемы, оказывающие влияние на развитие бизнеса:

- Недостаточное финансирование субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП);

- Депрессивное налогообложение, которое выражается в достаточно высоких налоговых ставках, сложности системы налогообложения, постоянных изменениях в налоговом законодательстве;

- Проблемы кредитования, с которыми чаще всего сталкиваются представители малого бизнеса. Кредиты предоставляются только под залог или поручительство, которые не всегда могут предоставить малые предприятия;

- Недоработки и пробелы в действующем законодательстве, которые отражаются в перманентных изменениях и дополнениях в законодательной базе. Также существует некоторая двойственность законов и неисполнение государством уже существующих;

- Усложненный процесс бухгалтерской и налоговой отчетности;

- Отсутствие эффективных финансово-кредитных механизмов государственной поддержки и развития предпринимательства, которые требуют пересмотра реализации концепции государственной поли-

тики развития и поддержки предпринимательства, в особенности, малого бизнеса;

- Неустойчивая экономическая ситуация в государстве, которая также отрицательно влияет на бизнес-среду.

К основным проблемам предпринимательства относятся следующие моменты.

Отсутствие приоритетности развития предпринимательства в промышленной политике

Развитию предпринимательства еще не уделяется первоочередное внимание во всей промышленной политике.

Акцент правительства на приватизации еще не подкреплен адекватными дополнительными программами развития людских ресурсов. В промышленной политике в целом больше внимания уделяется увеличению числа предприятий, а не развитию предпринимателей.<sup>14</sup>

Отсутствие координации между учреждениями

Область развития предпринимательства одновременно чрезмерно исследована и недостаточно изучена.

Он чрезмерно исследован в том смысле, что слишком много людей смотрят на одни и те же проблемно-ориентированные и спонсируемые исследования, которые могут привести к разработке программ, удовлетворяющих потребности конкретных регионов и целевых групп.

По-прежнему существует неопределенность в отношении общей правильной стратегии развития предпринимательства в том, что касается нахождения правильного баланса между надлежащим образом ориентированными и современными показателями поощрения малых предприятий и т.д.

Проблемы, связанные с обучением развитию предпринимательства

---

<sup>14</sup> Кулагина Н. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум : учебное пособие для вузов / Н. А. Кулагина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2018. – 135 с.

Спрос на учебные программы в малых отраслях промышленности намного превышает предложение как для существующих, так и для новых потенциальных предпринимателей.

Ограниченное число учебных программ было разработано в основном без какой-либо формальной оценки потребностей целевой группы в обучении. Следовательно, существующие программы обучения не основаны на потребностях и не эффективны. Особенности таких программ являются:

Продолжительность учебных курсов слишком часто является короткой и недостаточной для успешной подготовки предпринимателей. Учебная программа, используемая в учебной программе, за некоторыми исключениями, не охватывает все основные компоненты хорошо разработанной программы. Методы, используемые при отборе участников, также не являются научными и уместными. Методика обучения тоже не на высоте.<sup>15</sup>

Тренеры и мотиваторы во многих случаях плохо подготовлены и не имеют мотивации для того, чтобы предлагать участникам обучение, основанное на потребностях.

Учебные программы по развитию предпринимательства не оцениваются на регулярной основе с использованием хорошо разработанных или соответствующих инструментов. Большинство учебных программ оцениваются на уровне реакции стажера, но эффективность программы обучения должна быть определена на уровне результатов. Именно столько стажеров стали предпринимателями после завершения обучения и сколько из них преуспевают.

Помимо уровня приносящей доход деятельности, никакая программа развития предпринимательства не связана с финансовыми учреждениями, так

---

<sup>15</sup> Купцова Е. В. Бизнес–планирование : учебник и практикум для вузов / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. – Москва : Издательство Юрайт, 2017. – 435 с.

что стажеры могут быть уверены в предоставлении кредитов для запуска и управления своим предприятием.

За исключением некоторых схем пилотного характера (заметных тех, которые реализуются МИДАС), большинство учебных программ для развития опережающего предпринимательства не интегрированы в смысле выявления возможностей, отбора стажеров с предпринимательскими качествами, подготовки бизнес-планов, понимания методов управления и последующих услуг как для новых, так и для существующих предпринимателей. Дальнейшая последующая поддержка считается жизненно важной для поощрения предпринимательства и развития малых предприятий.

Отсутствие возможностей для подготовки инструкторов

Успех развития предпринимательства в значительной степени зависит от наличия и наличия квалифицированных и квалифицированных инструкторов/мотиваторов.

Существует нехватка опытных руководителей банков и персонала или рекламных агентств, участвующих в продвижении и развитии предпринимательства в стране.

Недостаточная осведомленность об объектах и вспомогательных услугах

Предприниматели, как правило, не осведомлены об источнике различных видов помощи и процедурах получения этой помощи от соответствующего института.

Механизм распространения информации об инвестиционных возможностях, видах и источниках имеющейся помощи не является надлежащим и адекватным.

Повышение осведомленности и ориентация на предпринимательство и возможности самостоятельной занятости еще не полностью стали частью начального, среднего и высшего образования.

Отсутствие адекватной кредитной поддержки



Отсутствие адекватной кредитной поддержки со стороны финансовых институтов является большой проблемой для здорового роста развития предпринимательства в стране.

Эта проблема особенно актуальна для молодых предпринимателей с вечерним образованием, поскольку они не способны предоставить залог, требуемый банком для санкционирования кредитов. Процедурные и документальные формальности, необходимые для получения кредитов, сложны и громоздки.

Отсутствие надлежащих институциональных структур для подготовки по вопросам развития предпринимательства

В стране нет учреждения, занимающегося исключительно обучением развитию предпринимательства. Подготовка по вопросам развития предпринимательства, проводимая различными организациями, не является полной и не имеет всеобъемлющего характера в подходе.

Программа обучения не поддерживается вспомогательной помощью, такой как финансы, инфраструктурные объекты и надзор. В стране нет института для проведения исследований по проблемам предпринимательства и развития малого предпринимательства.<sup>16</sup>

Таким образом, существует настоятельная необходимость в создании учреждения для обеспечения сортировки развития предпринимательства и предоставления консультационных услуг финансовым учреждениям, а также для проведения исследований по этим проблемам.

Кризис доверия между сторонами, участвующими в развитии предпринимательства

Ответственность за содействие развитию предпринимательства лежит в основном на трех сторонах, а именно на правительстве, финансовых

---

<sup>16</sup> Михайлова Л.С. Правовое обеспечение функционирования организаций малого предпринимательства / Л.С. Михайлова // Вестник Академии знаний. – 2019. – № 3 (32). – С. 180–185.

учреждениях и предпринимателе. Каждая группа имеет конкретные функции и обязанности, которые необходимо выполнять в целях поощрения предпринимательства.

Роль правительства заключается в создании благоприятного делового климата путем формулирования и реализации разумной промышленной политики, принятия решений, соответствующих правовой базе для бизнеса, поддержания правопорядка и т.д.

Финансовые учреждения, с другой стороны, помогают предпринимателям выбирать жизнеспособный проект и поддерживать ссудный капитал в создании и управлении предприятиями.

Предприниматель, ключевое лицо предприятия, обязан представить жизнеспособный проект в банк для оказания помощи и продемонстрировать свою честность и приверженность правильному управлению предприятием и погашению кредита в соответствии с графиком погашения.

Однако в ходе их функционирования на протяжении многих лет складывалось взаимное недоверие и недоверие из-за недостатков сторон в выполнении обязанностей.

Это привело к кризису доверия между сторонами, что сказалось на климате для развития предпринимательства.

Уровень развития бизнеса является значительным и наглядным показателем прогресса национальной экономики, поэтому преодоление вышеуказанных проблем является одной из приоритетных целей России на данный момент.

Если рассматривать перспективы развития российского предпринимательства, то они во многом зависят от государственной политики в данной сфере. Стоит отметить, что государство, понимая серьезность эффекта имеющихся проблем, активно пробует менять ситуацию во всех плоскостях: административно-организационной, ресурсно-материальной и управленческой.

Первой перспективой развития предпринимательства является оказания поддержки бизнесу через разные национальные проекты в рамках приоритетных направлений. Министерством экономического развития Российской Федерации разработан национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», включающее пять основных направлений: улучшение условий ведения бизнеса, обеспечение доступа к льготному финансированию, поддержка фермеров и сельхозкооперативов, популяризация предпринимательства и акселерация субъектов МСП.<sup>17</sup>

Второе направление развития в сфере предпринимательства представляет собой повышение профессиональной квалификации предпринимателей.

Ведение бизнеса в современных условиях требует от предпринимателя конкретных управленческих навыков в организации бизнес-процессов, финансового учета деятельности компаний, понимание основ психологии и их учет в оценке поведения потребителей, сотрудников партнеров, конкурентов. Соответственно, в практику многих руководителей входит регулярное посещение образовательных программ и тренингов, а также привлечение консалтинговых компаний.

Третьим перспективным направлением в усовершенствовании бизнес-среды становится стремление к вынесению отдельных видов деятельности за пределы компании. В настоящее время весьма активно распространяется аутсорсинг, который позволяют передать отдельные производственные функции (чаще вспомогательные) сторонним специалистам или компаниям.

Получается, можно утверждать, что уже сейчас прослеживается положительная динамика развития бизнеса в Российской Федерации, несмотря на существующие трудности в сфере бизнеса и мировой кризис.

---

<sup>17</sup> Аббасова О.М. Совершенствование развития предприятий малого бизнеса / О.М. Аббасова // Вестник Академии знаний. – 2020. – № 3 (38). – С. 10–14.

Следовательно, государство, поддерживая предпринимательство, создает для себя благоприятную инфраструктуру экономики, а в свою очередь предпринимательство без государственной поддержки в современных реалиях не представляется возможным.<sup>18</sup>

Подводя итог, можно сказать, что в сфере развития российского предпринимательства существует ряд проблем, таких как, недостаточное финансирование, проблемы кредитования и налогообложения, пробелы в действующем законодательстве и мн. др. Для их решения необходим системный и современный подход, который включает в себя государственную поддержку бизнеса, самостоятельного повышения квалификации и перманентного самообучения предпринимателей и переход большинства компаний и организаций на аутсорсинговую модель деятельности.

---

<sup>18</sup> Войтоловский Н.В. Экономический анализ в 2 ч. Часть 1. : учебник для вузов / Н. В. Войтоловский [и др.] ; под редакцией Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. – 7–е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 291 с.

## **Заключение**

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в современной России сделаны шаги в сторону демократических преобразований и формирования рыночных отношений. Можно говорить о том, что миллионы российских граждан занимаются предпринимательской деятельностью, которая дает ощутимый экономический и социальный эффект. Однако, если рассматривать потенциальные возможности нашего общества, то доля предпринимательского сектора в укреплении рыночной экономики пока явно недостаточна.

Предпринимательство ведет к оздоровлению экономики в целом. Следовательно, лучший выход для нашей страны — это государственная политика правительства, направленная на расширение и развитие предприятий малого предпринимательства в нашей стране.

Именно малые предприятия, особенно в случае удовлетворительной разработки новой государственной политики в области малого предпринимательства, могут стать основой рыночных структур во многих отраслях, обеспечивая перелив инвестиций в сферы наиболее эффективного приложения ресурсов и тем самым соединить процессы структурной политики и формирование всего рынка. Зарубежный опыт для развития предпринимательского аспекта экономики России, несомненно, важен.

Черпая опыт у стран с развитой стабильной экономической системой, Россия может выйти на новый уровень экономического развития. Сегодня основные проблемы состояния делового климата России связаны с противоречивым характером коммуникаций между бизнесом и внешней средой — обществом и властью. На наш взгляд возможные направления преодоления препятствий — это укрепление стабильности экономического развития; совершенствование правового воздействия и повышение правовой культуры населения; создание современного законодательства о

предпринимательстве; усовершенствование государственной поддержки;  
выполнение законов и других правовых актов.

## Список литературы

1. Аббасова О.М. Совершенствование развития предприятий малого бизнеса / О.М. Аббасова // Вестник Академии знаний. – 2020. – № 3 (38). – С. 10–14.
2. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта // И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика – 2016. – 264 с.
3. Бикметова З.М. Основные направления обеспечения финансовой безопасности предприятия / З.М. Бикметова // Актуальные вопросы современной экономики. – 2019. – № 6 (1) – С. 364–370
4. Боброва О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 332 с.
5. Бондаренко Е.В. Планирование на малых предприятиях: теория и практика / Е.В. Бондаренко // Экономика: теория и практика. – 2020. – № 3 (59). – С. 93–96.
6. Буров П.Д. Современные методики оценки эффективности деятельности субъектов малого предпринимательства / П.Д. Буров // Финансы и управление. – 2020. – № 1. – С. 91–102.
7. Войтоловский Н.В. Экономический анализ в 2 ч. Часть 1. : учебник для вузов / Н. В. Войтоловский [и др.] ; под редакцией Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. – 7-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 291 с.
8. Досова А.А. Исследование сущности и содержания финансовой устойчивости предприятий малого бизнеса / А.А. Досова // Финансы и учетная политика. – 2020. – № 3 (18). – С. 20–25.
9. Егорова Н.Е. Модели и методы анализа устойчивости развития малых предприятий / Н.Е. Егорова // Экономика и математические методы. – 2020. – Т. 56. – № 3. – С. 79–90.

10. Заргарян З.С. К вопросу о понятии малого и среднего бизнеса / З.С. Заргарян // Вестник Северо–Кавказского федерального университета. – 2020. – № 2 (77). – С. 53–59.

11. Коба Е.Е. Актуальные проблемы функционирования малого предпринимательства в России / Е.Е. Коба // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. – 2020. – № 1 (25). – С. 91–98.

12. Кострова В.Н. Проблемы развития предприятий малого бизнеса / В.Н. Кострова // В сборнике: Молодежь и наука: шаг к успеху. Сборник научных статей 4–й Всероссийской научной конференции перспективных разработок молодых ученых. В 5–ти томах. Ответственный редактор А.А. Горохов. – 2020. – С. 101–104.

13. Кочесокова М. К. Роль и значение малого и среднего бизнеса в экономическом развитии / М.К. Кочесокова // International Journal of Innovative Technologies in Economy. – 2017. – № 7. – С. 60–64

14. Кулагина Н. А. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности предприятия. Практикум : учебное пособие для вузов / Н. А. Кулагина. – 2–е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2018. – 135 с.

15. Купцова Е. В. Бизнес–планирование : учебник и практикум для вузов / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. – Москва : Издательство Юрайт, 2017. – 435 с.

16. Лайпанова З.М. Малое предпринимательство: понятие, цель и значение / З.М. Лайпанова // International Agricultural Journal. – 2020. – Т. 63. – № 1. – С. 17.

17. Мамаева М.Р. Совершенствование механизма управления финансовой устойчивостью организации малого бизнеса / М.Р. Мамаева // Стратегии бизнеса. – 2019. – № 3. – С. 139–141.



18. Михайлова Л.С. Правовое обеспечение функционирования организаций малого предпринимательства / Л.С. Михайлова // Вестник Академии знаний. – 2019. – № 3 (32). – С. 180–185.