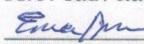


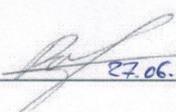
Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет социальных наук
Кафедра философии и социологии
Направление подготовки 39.03.01 – Социология

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
И.о. зав. кафедрой
 Е.И. Тарутина
«27» июня 2020 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Социальный портрет благовещенского предпринимателя

Исполнитель студент группы 663-об	 27.06.2020	Е.Е. Радостева
Руководитель доцент, канд. социол. наук	 27.06.2020	А.К. Леонов
Нормоконтроль	 27.06.2020	А.К. Леонов

Благовещенск 2020

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет социальных наук
Кафедра философии и социологии

УТВЕРЖДАЮ
И.о. зав. кафедрой
 Е.И. Тарутина
подпись И.О. Фамилия

«27» ноября 2019 г.

ЗАДАНИЕ

К выпускной квалификационной работе студента Радостевой Екатерины
Евгеньевны

1. Тема выпускной квалификационной работы: «Социальный портрет благовещенского
предпринимателя»

(утверждено приказом от 01.06.2020 № 925/п)

2. Срок сдачи студентом законченной работы (проекта) 27.06.2020 г.

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: положения и выводы
изложенные в социологических теориях по теме ВКР, эмпирические материал, собранных в
ходе практик.

4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень, подлежащий разработке
вопросов):

Предпринимательство как социальное явление

Социологические теории предпринимательства

Факты развития и функционирования предпринимательства

Субъекты и виды предпринимательской деятельности

Социальный портрет благовещенского предпринимателя

Социальный портрет благовещенского предпринимателя в зеркале общественного мнения

Социальный портрет благовещенского предпринимателя: мнение предпринимателей

Сопоставление внешнего и внутреннего анализа социального портрета благовещенского
предпринимателя

5. Перечень материалов приложения: (наличие чертежей, таблиц графиков, схем,
программных продуктов, иллюстрированного материала и т.п.):

программа КСИ, инструментарий, транскрипт интервью, 34 рисунка, 9 таблиц

6. Консультанты по выпускной квалификационной работе (с указанием относящихся к ним
разделов): _____

7. Дата выдачи задания 27.11.2019 г.

Руководитель выпускной
квалификационной работы:

 Леонов А.Г. канд. социол. наук
Фамилия, Имя, Отчество, ученая степень,
ученое звание

Задание принял к исполнению (27.11.2019 г.):


(подпись студента)

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 111 стр., 34 рисунка, 9 таблиц, 36 источников, 4 приложения.

СОЦИАЛЬНЫЙ ПОРТРЕТ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, ОПРОС,
ИНТЕРВЬЮ, МЕТОД, ГИПОТЕЗА, АНАЛИЗ

Объектом бакалаврской работы является предпринимательство как социальное явление.

Предметом бакалаврской работы является социальный портрет предпринимателя г. Благовещенска.

Цель бакалаврской работы – составление социального портрета благовещенского предпринимателя.

Задачи бакалаврской работы:

Исходными материалами для написания бакалаврской работы послужили учебные пособия и научные статьи различных авторов. В качестве исходных данных использовались отчеты социологических исследований проведенных 2019 г. и 2020 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Предпринимательство как социальное явление	9
1.1 Социологические теории предпринимательства	9
1.2 Факторы развития и функционирования предпринимательства	18
1.3 Субъекты и виды предпринимательской деятельности	22
2 Социальный портрет благовещенского предпринимателя	28
2.1 Социальный портрет благовещенского предпринимателя в зеркале общественного мнения	28
2.2 Социальный портрет благовещенского предпринимателя: мнение предпринимателей	50
2.3 Сопоставление внешнего и внутреннего анализа социального портрета благовещенского предпринимателя	66
Заключение	68
Библиографический список	73
Приложение А	76
Приложение Б	86
Приложение В	87
Приложение Г	107

ВВЕДЕНИЕ

Предпринимательство по своей сути уходит в глубину веков, потому что всегда существовали предприимчивые люди, стремившиеся организовать собственное дело. Однако характерной деятельностью для большой социальной общности предпринимательство сформировалось только в период зарождения капиталистических отношений и связано, в первую очередь, с существованием такого класса, как буржуазия. Именно буржуазия за время своего существования, по выражению Карла Маркса, сумела создать большие производительные силы, чем все те, которые были созданы до нее.

Этому она во многом обязана своей предпринимательской активности, основанной на ее заинтересованности в развитии производительных сил для наращивания производства и получения как можно большей прибыли. Также большой вклад в развитие теории предпринимательства внесли немецкий ученый Йозеф Шумпетер «Теория экономического развития», Питирим Сорокин, Макс Вебер «Протестантская этика и дух капитализма» и другие исследователи данного явления. По Веберу, настоящему предпринимателю так называемого европейского типа, чужда показная роскошь и расточительство, упоение властью. Его образу жизни свойственна аскетическая направленность. Богатство дает ему только ощущение хорошо исполненного долга в рамках своего призвания. Согласно более поздней концепции Й. Шумпетера, типичным предпринимательским мотивом выступает удовлетворение или радость от самого процесса и результатов свободного от бюрократических пут труда. Несмотря на разные мировоззренческие позиции и время, в которое создавались труды двух авторов, у них много общего. Однако в отличие от Вебера, акцентировавшего не столько предпринимательство, сколько капитализм в целом, Шумпетер на первый план выдвинул феномен предпринимательства. Производство понималось им в широком смысле этого - не столько как изготовление продукции, сколько как поиск свободной ниши на рынке. П. Сорокин дает социологический анализ предпринимательства и

определяет его место в системе общественных отношений с точки зрения теории стратификации.

Что касается российского предпринимательства, то за последние несколько лет в России произошли изменения в политической, экономической, а также социальной сферах жизни общества. Эти изменения привели к образованию новых социально-профессиональных групп. Одной из таких групп стало предпринимательство. Долгое время российское общество со своей моделью развития и особенностями государственного строя не имело представления о малом бизнесе, как о чем-то правильном и легальном. Малые предприятия в 1970–1980-е годы считались частью теневой полукриминальной экономики. Именно по этой причине предпринимательству пришлось многое пережить, прежде чем занять свое значимое место.

Поскольку предпринимательство в России достаточно новое явление, поле для исследований остается обширным. Однако среди отечественных исследований в области социологии предпринимательства уже известны такие авторы как А. Агеев., А. Блинов., В. Позняков., Радаев В.В., Бабаева Л.В., Эти работы создают социальный портрет российского предпринимателя, его внешние характеристики (демографические, социально-экономические), специфические черты. Актуальность темы исследования определяется важной ролью объекта изучения в условиях трансформации социально-экономических отношений в мире и Российской Федерации, в частности.

Малое предпринимательство стало неотъемлемой частью современного общества и в значительной мере влияет на его дальнейшее развитие. Проникновение малого бизнеса во все сферы общественной жизни позволяет определить актуальность темы исследования в двух аспектах: социально-экономическом и социально-политическом.

Проблема:

Гносеологическая сторона недостаток актуальной социологической информации о проблеме.

Предметная сторона: даже при наличии минимальных представлений о

предпринимательстве, не все понимают роль и место предпринимателя в общественной и экономической структуре страны.

Объект: предпринимательство как социальное явление.

Предмет: социальный портрет предпринимателя г. Благовещенска.

Целью является составление социального портрета предпринимателя.

Задачи курсовой работы:

- 1) выявить теоретические основания изучения предпринимательства как социально-экономического явления;
- 2) составить социальный портрет благовещенского предпринимателя с точки зрения горожан;
- 3) составить социальный портрет благовещенского предпринимателя с точки зрения экспертов;
- 4) проанализировать на основе полученных данных социальный портрет благовещенского предпринимателя в сознании благовещенцев и экспертов.

Основные гипотезы:

На сегодняшний день благовещенцы и эксперты в данной области представляют малого предпринимателя - своего земляка так: молодой, настойчивый, амбициозный человек, умеющий рисковать, или как говорят в народе: «обладает определенной предпринимательской жилкой», а также обладающий достаточной долей активности. Его деятельность преимущественно направлена на получение прибыли. В большинстве своем это представитель мужского пола. Основная сфера его деятельности это розничная торговля.

Эмпирической базой послужили результаты проведенного онлайн-анкетирования (50 респондентов) и глубинных интервью (7 интервью) в пределах города Благовещенска. Возраст респондентов от 18 лет.

Отдельные результаты исследования были апробированы: конференция Молодежь 21 века: шаг в будущее. 2020 год. Благовещенск. Публикация в материалах этой конференции.

Практическая значимость заключается в возможности использования разработанной программы для повторных исследований, а полученные результаты возможно использовать в преподавании дисциплин: экономической социологии, социологии труда, социологии предпринимательства, социология инноваций и психологии личности.

Теоретическая значимость заключается в систематизации социологических теорий предпринимательства, факторов развития и функционирования предпринимательства, субъектов и видов предпринимательской деятельности.

Методологическая основа - работы А. Агеева., А. Блинова., В. Познякова., Радаева В.В., Бабаевой Л.В., К. Маркса., Й. Шумпетера, П. Сорокина., М. Вебера.

Методы, реализуемые в исследовании: анализ, синтез, планирование, обобщение, анкетирование, сравнение, интервью.

1 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК СОЦИАЛЬНОЕ ЯВЛЕНИЕ

1.1 Социологические теории предпринимательства

Предпринимательство, безусловно, не новое явление в мировой практике. По своей сути оно уходит в глубину веков, ибо всегда были предприимчивые люди, стремившиеся организовать собственное дело. Однако характерной чертой для большой социальной общности предпринимательство сформировалось только в период зарождения капиталистических отношений и связано, в первую очередь, с существованием такого класса, как буржуазия. Именно буржуазия за время своего существования, по выражению К. Маркса, сумела создать большие производительные силы, чем все те, которые были созданы до нее. Этому она во многом обязана своей предпринимательской активности, основанной на ее заинтересованности в развитии производительных сил для наращивания производства и получения как можно большей прибыли. Однако со временем предпринимательство все новые виды и сферы деятельности, а, стало быть, является характерным для представителей других социальных слоев и групп. Всех их объединяет ряд признаков более или менее близки по степени общности и значимости. В то же время, как в зарубежной, так и в отечественной литературе нет единства мнений в отношении определения сущности предпринимателя и его характерных признаков.

По мнению французского исследователя Р. Кантильона, риск является наиболее характерной чертой предпринимательства. Причем, предпринимателем может являться любой индивид, который способен взять на себя риск, связанный с возможностью получения высоких доходов. В данном случае предпринимательская функция возлагается либо на собственника капитала, либо на менеджера. Р. Кантильоном дается очень широкое определение предпринимателя. К данной категории можно отнести представителей любых социальных групп. Возникает вопрос: всякий ли человек, чья деятельность связана с риском, может являться

предпринимателем? И может ли вообще человек, не имеющий собственности, рисковать ею? Очевидно, что в данном случае второстепенный признак предпринимательства выдвигается на первый план и абсолютизируется. Аналогичной точки зрения придерживается представитель немецкой экономической школы Фон Тюнен. Он также отмечает, что риск является основной чертой деятельности предпринимателя. Другой представитель этой школы Фон Мангольдт изучает два вида производства: производство на заказ, где заранее гарантирована оплата, известен заказчик и определена цена товара – по его мнению, в этом случае риск отсутствует, следовательно, данное простое рутинное производство не является предпринимательством: производство на рынок – здесь непосредственно наблюдается деятельность предпринимателя, связанная с риском. В данном случае риск состоит в том, что от начала производства до реализации готового продукта проходит длительный промежуток времени, в результате чего может измениться спрос на выпускаемый товар, понизиться его цена либо какой-либо конкурент выпустит подобный товар наилучшего качества, в результате чего производитель может обанкротиться. Только такая деятельность, по мнению Фон Мангольдта, может быть названа предпринимательской.

Позже известный французский экономист конца XVIII- начала XIX веков Ж.Б. Сэй (1767-1832) в книге «Трактат политической экономии» (1803г.) сформулировал определение предпринимательской деятельности как соединения, комбинирования трёх классических факторов производства- земли, капитала, труда. Основной тезис Сэй состоит в признании активной роли предпринимателей в создании продукта. Доход предпринимателя является вознаграждением за его труд, способность организовать производство и сбыт продукции, обеспечить «дух порядка».

Английский ученый-экономист А. Смит (1723-1790 гг.) в своем основном труде «Исследование о природе и причинах богатства народа» (1776 год) уделил внимание характеристике предпринимателя. Предприниматель, по

мнению А. Смита, являясь собственником капитала, ради реализации определенной коммерческой идеи и получения прибыли идет на риск.

По его мнению, задача предпринимателя состоит в том, чтобы не избегать риска, а стремиться свести его до минимума, однако в отечественной экономической науке слабо разработаны методы снижения степени риска в различных производственных ситуациях. Тем не менее, имеются некоторые виды деятельности (страхование имущества, здоровья, жизни людей, а также лотерейное и игорное дело), где риск поддается расчету. Предприниматель должен стараться избежать потерь (материальных, трудовых, финансовых и др.), планируя свою деятельность. Райзберг отмечает, что в условиях не стабильной политической обстановки, изменений в налоговой системе, а также в связи с рэкетом опасность риска, различного вида потерь возрастает. Большой вклад в развитие теории предпринимательства внес немецкий ученый Й. Шумпетер.

Предприниматель у Шумпетера – субъект инновационной деятельности, реализующий различные «новые комбинации» факторов производства. Предпринимательская функция является свойством любой экономической системы. «Новые комбинации», в понимании Шумпетера, сводятся к следующему:

- внедрение новых методов производства;
- использование новых научных открытий;
- освоение новых рынков сбыта;
- получение нового источника сырья;
- проведение реорганизации производства, обеспечение нового монопольного положения и т. д.

Шумпетер не относит предпринимателей к какой-либо социальной группе, а предпринимательство не считает профессией. Новаторство же – необходимая существенная черта этого явления. Шумпетер дает следующую классификацию предпринимателей:

- фабрикант – торговец – капиталист – собственник средств производства;
- «капитаны индустрии», которые обладают контрольным пакетом акций (распоряжаются собственностью) и занимаются управлением компанией;
- директора-менеджеры, осуществляющие новые комбинации факторов производства;
- основатели, занятые разработкой различных проектов создания новых предприятий.

Шумпетер в своей теории абсолютизирует новаторство как необходимое свойство предпринимателя. Инновациями могут заниматься ученые, инженеры и другие специалисты. Поэтому к группе предпринимателей он относит различных по своему социальному положению и функциональным обязанностям, а значит, и по социальным интересам, субъектов, в том числе наемных рабочих и служащих. Специалисты, разрабатывающие новые идеи, не всегда могут заниматься их реализацией, доведением до стадии практического использования. Предприниматели же являются теми субъектами, которые реализуют идеи на практике. Многие предприниматели часто добивались успеха потому, что им удавалось лучше других воплотить какую-либо заурядную или хорошо известную идею.

Один из отечественных исследователей данной проблемы А. Агеев, так же, как и Шумпетер, кладет в основу своей концепции предпринимательства признак инновационной деятельности и выделяет основным критерием предпринимательства организационное новаторство на основе экономической свободы. К несущественным же признакам относятся несение риска, принятие решений, владение ресурсами, лидерство и т. д. При этом Агеев различает два вида производства:

- ведущееся традиционными способами;
- творческое, связанное с выработкой и реализацией новых идей, возникновением нового предприятия или реорганизацией старого.

Только во втором случае, по мнению Агеева, существует предпринимательская деятельность. Аналогичной точки зрения придерживается экономист А. Блинов, который также считает. Что человек, занимающийся репродуктивной деятельностью и постоянно воспроизводящий тот или иной товар или продукт, не является предпринимателем. К последним относятся только те деловые люди, чье поведение отличается поисковым, творческим характером. На основе выделения существенных и несущественных свойств Агеев дает следующую классификацию предпринимательства:

- по степени новизны товаров и услуг: инновационное и рутинное предпринимательство;
- по отношению к официальным законам: легальное и теневое;
- по сферам организационных новаций: научное, индустриальное, финансовое, аграрное.

Он выделяет два вида предпринимателей: владелец своего бизнеса и наемный управляющий.

Идеи К. Маркса и П. Сорокина, которые главным отличительным признаком предпринимателя считают владение собственностью. Марксизм сосредоточился на разработке социально-экономических и политических проблем предпринимательства, причем в трудах Маркса прослеживается в целом негативное отношение к предпринимателю как субъекту эксплуатации наемных рабочих. П. Сорокин дает социологический анализ предпринимательства и определяет его место в системе общественных отношений с точки зрения теории стратификации. Предприниматель – это экономически независимый хозяин, его деятельность заключается в организации своего дела и контроле за служащими. Сорокин четко выделяет слой директоров, менеджеров, членов совета директоров корпорации и т. д., которые, по его мнению, не являются владельцами собственности, продают свою рабочую и получают зарплату, следовательно, по всем этим основаниям они не являются слоем предпринимателей.

Аналогичной точки зрения придерживаются некоторые отечественные исследователи. В частности, В. Позняков считает, что предпринимателями являются только те лица, которые владеют собственностью (капиталом, ресурсами, средствами производства) и используют наемный труд с целью получения прибыли. При этом В. Позняков отмечает, что инновационный характер предпринимательской деятельности является не ее существенным признаком, а необходимым условием успешности деловой активности. Опираясь на основной критерий – владение собственностью, В. Позняков выделяет другую, отличную от предпринимателей группу работников (менеджеров, служащих, рабочих). Подобные идеи выдвинуты канадским исследователем Л. Филионом, который выделяет функциональные отличия деятельности предпринимателя и наемного служащего. Так, например, предприниматель непосредственно занимается выработкой новых идей, распределением ресурсов. Служащий же выполняет распоряжения, координирует и планирует деятельность в рамках уже выделенных ресурсов. Предприниматели определяют свою деятельность сами, а служащие выполняют ту роль, которая им отведена, действуют в рамках, установленных другими.

Несколько другой подход к рассматриваемой проблеме у М. Вебера, который различает два вида предпринимательства по способам получения прибыли:

– мирный способ посредством обмена и получения прибыли (идеалом данного типа является капиталистическое предприятие, основанное на рациональном расчете, рентабельности);

– насилие как способ получения прибыли, связанный с эксплуатацией государственных подданных, военными действиями т.д.

М. Вебер отмечает, что стремление к обогащению присуще многим категориям людей (врачам, кучерам, разбойникам и т. д.). Но само по себе это стремление не является чертой предпринимательства. Для его развития необходима рациональная организация производства. Современному обществу, по мнению Вебера, присущ первый тип предпринимательства и

соответствующая ему организация. Ее основными чертами являются: ориентация на товарный рынок: отделение от домашнего хозяйства, рациональная бухгалтерская отчетность, юридически оформленный раздел капитала предприятия и личного имущества предпринимателя, форма предприятия как наилучшая организация трудового процесса. По мнению Вебера, на формирование капиталистического предпринимательства большое влияние оказывает религия, в частности, протестантизм. Ее функции состоят в воспитании у людей трудолюбия, бережливости, честности и т. д. В своей работе «Протестантская этика и дух капитализма» Вебер подробно рассматривает процесс развития собственников предпринимателей из рядов протестантов, что связано, по его мнению, особенностями данной религии. В то же время предпринимательство изучается в научной литературе и как своеобразный социально-психологический феномен.

Английский исследователь Дж. Кейнс считает, что предприниматель должен обладать набором определенных психологических качеств, к которым он относит следующие: осторожность, предусмотрительность, расчетливость, стремление к успеху, независимость, предприимчивость и т.д. Существует множество популярных изданий, в которых описывается какими свойствами должен обладать предприниматель, как сформировать их у себя. Например, уверенность в себе, оптимизм, самоуважение, каким образом можно активизировать резервные возможности человека. Однако автор данного диссертационного исследования не ставит себе целью анализировать данную литературу и ограничивается констатацией существования подобных точек зрения.

И лишь на рубеже XIX-XX вв. начинается осознание значение и роли института предпринимательства. Французский экономист Анре Маршал (1907-1968) первым добавил к упомянутым выше трем классическим факторам производства (земля, капитал, труд) четвертый фактор – организация. С этого времени понятие предпринимательства расширяется, как и передаваемые ему функции.

Американский экономист Дж. Б. Кларк (1847-1938) несколько видоизменил «триединую формулу» Сэя. По его мнению, в процессе производства постоянно участвуют четыре фактора:

- капитал;
- капитальные блага – средства производства и земля;
- деятельность предпринимателя;
- труд рабочего.

По-новому взглянул на эту проблему Фридрих фон Хайен (1899-1984). По его мнению, сущность предпринимательства – это поиск и изучение новых экономических возможностей, характеристика поведения, а не вид деятельности.

Вплотную к понятию «предприниматель» примыкает понятие «предпринимательство». Что касается понимания самого термина, то здесь можно выделить два подхода:

Первый подход, фокусирующийся на предпринимателе и его деятельности к конкретным условиям внешней среды, воспринимаемой исследователем в качестве объективного и не изменяющегося во времени фактора (линейный равновесный подход, исходящий из замкнутости системы «предприниматель/предприятие – среда его развития»);

Второй подход, акцентирующий взаимозависимость предпринимателя/предприятия и его среды его деятельности (интерактивный, нелинейный, неравновесный или синергетический подход, исходящий из открытости системы «предприниматель /предприятие-среда его развития»).

Предпринимательство органически связано с экономической свободой. Так, например, М. Фелью, автор книги «Предпринимательство – это свобода», следующим образом трактует связь свободы и предпринимательства. По Фелью, экономическая свобода включает в себя право на частную собственность, на экономическую инициативу, на свободу заниматься той предпринимательской деятельностью, которая отвечает собственному выбору.

Интересно проследить эволюцию термина «предприниматель» (в средние века – антрепренер) и «предпринимательство»:

1725 год Ричард Кантильон: предприниматель – это человек, действующий в условиях риска.

1797 год. Бодо: лицо, несущее ответственность за предпринимаемое дело; тот, кто планирует, контролирует, организует и владеет предприятием.

1876 год Френсис Уокер; следует различать тех, кто предоставляет напиток и получает за это проценты, и тех, кто получает прибыль благодаря своим организаторским способностям.

1934 год Иозеф Шу; предприниматель – это новатор, который разрабатывает новые технологии.

1961 год Дэвид Маклелланд; предприниматель – это энергичный человек, действующий в условиях умеренного риска.

1964 год Питер Друкер; предприниматель – это человек, использующий возможность с максимальной выгодой.

1975 год Альберт Шапиро; предприниматель – это человек, проявляющий инициативу, организующий социально-экономические механизмы. Действуя в условиях рынка, он несет ответственность за возможную неудачу.

1985 год Роберт Хидрич: предпринимательство – процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предприниматель – это человек, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым.

Можно выделить современный этап развития теории предпринимательства, связанный с переносом акцента на управленческий и инновационный аспект в анализе действий предпринимателя, а, следовательно, с переходом на междисциплинарный уровень анализа проблем предпринимательства.

В наибольшей степени предпринимательство характеризуется такими признаками как самостоятельность, инициатива, ответственность, риск,

активный поиск, динамичность, мобильность. Все это вместе взятое, в совокупности, должно быть присуще экономической деятельности с тем, чтобы ее можно было с полным основанием назвать предпринимательской. Предпринимательству обычно присущи тактический способ действий, относительная кратковременность коммерческих операций, сделок. Предприниматель склонен проводить ряд сменяющих друг друга операций не очень большой продолжительности. В одних ему сопутствует успех, в других — неудача, важно чтобы в целом прибыль покрывала, превышала убытки. Все это, однако, не исключает связи предпринимательства с крупными, долговременными экономическими проектами.

1.2 Факторы развития и функционирования предпринимательства

На сегодняшний день в мире не существует общепринятого определения предпринимательства. В экономической литературе понятие «предприниматель» впервые появилось во Всеобщем словаре коммерции, изданном в Париже в 1723 г. Понятие «предприниматель» толковалось как человек, берущий на себя «обязательство по производству или строительству объекта».

В западных странах современное предпринимательство характеризуется как особый, новаторский, антибюрократический стиль хозяйствования, в основе которого — постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации, умение привлекать и использовать для решения поставленной задачи ресурсы из самых разнообразных источников. Но следует подчеркнуть при этом, что для создания и развития своего предприятия предприниматель должен «искать» источники ресурсов на основе действующего законодательства.

Необходимо отметить, что предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической активности, ибо его начальный этап связан, как правило, лишь с идеей — результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму. Главным субъектом активности (деятельности) является человек, следовательно, главным

субъектом предпринимательской деятельности является предприниматель. Таким образом, предпринимательство – это особый вид активности человека, основанной на инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее.

Экономическая активность – это форма участия индивида в общественном производстве и способ получения финансовых средств, для обеспечения жизнедеятельности его самого и членов его семьи.

Предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической активности, ибо его начальный этап связан, как правило, лишь с идеей – результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму какого-то конкретного бизнеса.

Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного момента — будь то производство нового товара, смена профиля деятельности или основание нового предприятия. Новая система управления производством, качеством, внедрение новых методов организации производства или новых технологий — это тоже инновационные моменты.

Предпринимательство как форма инициативной деятельности, направленной на извлечение прибыли (предпринимательского дохода), предполагает:

а) осуществление непосредственных производительных функций – производство товара (продукта) или оказание услуг (например, машиностроительная фирма, туристская компания, инжиниринговая фирма или конструкторское бюро);

б) осуществление посреднических функций, т. е. оказание услуг, связанных с продвижением товара на рынок и его передачей в надлежащем (общественно приемлемом) виде от непосредственного производителя такого товара его потребителю.

Предпринимательство ассоциируется со стремлением сделать что-то новое, придумать что-то новое или улучшить уже существующее. Оно неразрывно связано с такими понятиями, как «динамизм», «инициатива»,

«смелость», и высвобождает в обществе тот потенциал, который многие интересные идеи превращает в реальность.

Предпринимательство — это принципиально новый тип хозяйствования, базирующийся на инновационном поведении собственников предприятия, на умении находить и использовать идеи, воплощать их в конкретные предпринимательские проекты. Это, как правило, рискованное дело, но тот, кто не рискует, не может, в конце концов, добиться успеха. Однако риск риску рознь. Предприниматель, прежде чем решиться на создание собственного дела (о чем будет сказано особо), должен произвести тщательные расчеты, хорошо изучить предполагаемый рынок сбыта и конкурентов, не пренебрегая при этом и собственной интуицией.

Предпринимательство в первую очередь связано с эффективным использованием всех факторов производства в целях экономического роста и удовлетворения потребностей отдельных граждан и общества в целом. Основная функция предпринимательства в России должна состоять в том, чтобы производить, «доводить» до конкретных потребителей товары (услуги, работы) и получать за это материальное и моральное вознаграждение. Как писал В.И. Даль, предпринимать значит затевать, решиться исполнить какое-либо новое дело, приступить к совершению чего - либо значительного. Существенное значение для развития в стране предпринимательства имеет определение этого понятия в гражданском законодательстве.

Факторы предпринимательства

Факторы предпринимательства — это параметры, определяющие возможности реализации свойств предпринимательской функции. Различают внешние факторы, обусловленные характером окружающей среды, и внутренние, обусловленные особенностями внутренней организации предпринимательства.

К внешним факторам, определяющим конкретные условия деятельности предпринимателя, относят:

- природно-демографические факторы — климатические условия и качество земель, сырьевую базу, численность и половозрастную структуру населения и т.п., определяющие отраслевую специализацию и размещение предприятий, уровень издержек и возможности использования рабочей силы;

- социально-культурные факторы — нравственные и моральные нормы, религиозные воззрения, образовательный уровень населения, оказывающие влияние на формирование потребностей и особенности спроса, специфику организации предпринимательства и деловую этику, на само отношение к предпринимательству;

- технологические факторы — уровень индустриального развития страны, науки и техники, наличие технологий и их применение, обуславливающие как характер и формы осуществления производства, так и способы предпринимательской деятельности;

- экономические факторы — степень развития рынков, объем совокупного спроса, уровень рыночной конкуренции, устойчивость денежной системы, уровень доходов и характер их распределения, уровень сбережений, налоговую политику и т. д., определяющие условия распределения ограниченных ресурсов и уровень предпринимательской активности;

- институциональные факторы — развитие банковской системы, страхового дела, развитость каналов снабжения и сбыта, наличие рыночных посредников (консультационные, юридические, рекламные, транспортные агентства), развитие средств связи и информационного обеспечения, обуславливающие интенсивность товарообменных операций и расширяющие возможности предпринимательской деятельности;

- правовые факторы — степень развития хозяйственного права, регулирование взаимоотношений агентов хозяйственного оборота, законодательную защиту предпринимательства, характер регулирующего вмешательства государства, не только обеспечивающие предпосылки предпринимательской деятельности, но и определяющие уровень ее активности;

- политические факторы — устойчивость политических институтов, характер взаимоотношения общества и государства, способы управления и принятия решений, обуславливающие социальную интегрированность предпринимательства в общество и его идеологию.

К внутренним факторам предпринимательства относят те, которые отражают:

- развитость отношений собственности, включая гарантии частной собственности, определяющие степень хозяйственной мотивации агентов рынка и контроля за использованием ресурсов;

- четкость определения прав собственности, обуславливающих возможности осуществления хозяйственных операций;

- развитость форм собственности, обеспечивающих мобильность капитала;

- особенности внутренней организации хозяйственных ячеек — масштабы организации;

- особенности иерархической структуры;

- форму и характер управления организацией, непосредственно влияющие на содержание и формы реализации функций предпринимательства.

Важно иметь в виду, что в процессе развития общественного хозяйства роль одних факторов ослабевает или вовсе утрачивается, роль других, наоборот, возрастает или начинают действовать новые, ранее отсутствовавшие факторы. Такой процесс особенно характерен для экономик переходного типа, когда меняющиеся условия хозяйствования могут кардинально изменять роль и значение тех или иных факторов предпринимательства.

1.3 Субъекты и виды предпринимательской деятельности.

Предприниматель может заниматься любыми видами деятельности, если они не запрещены законом.

Субъектами предпринимательства могут быть:

- граждане Российской Федерации и других государств, не ограниченные в установленном законом порядке в своей деятельности;

- граждане иностранных государств и лица без гражданства в пределах полномочий, установленных законом;
- объединения граждан (партнеры).

Статус предпринимателя как юридического лица приобретается только посредством государственной регистрации предприятия. В тех случаях, когда предпринимательская деятельность ведется без применения наемного труда, она регистрируется как индивидуальная трудовая деятельность, а с привлечением наемного труда — как предприятие.

В зависимости от содержания деятельности различают следующие виды предпринимательства:

- производственное;
- коммерческое;
- финансовое;
- страховое;
- посредническое.

К производственному предпринимательству относится деятельность, направленная на производство продукции, проведение работ и оказание услуг, сбор, обработку и представление информации, создание духовных ценностей и т.п., подлежащих последующей реализации потребителям.

Суть коммерческого предпринимательства составляют товарно-денежные отношения, торгово-обменные операции, т.е. перепродажа товаров и услуг. Первой стадией технологии является выбор — что покупать, что перепродавать и где.

Вторую стадию технологии коммерческого предпринимательства составляет маркетинг, направленный на анализ рынка ряда товаров (услуг) и выработку прогнозной оценки конъюнктуры рынка (анализ того, какие товары (услуги) будут пользоваться наибольшим спросом, каковы будут цены покупки и реализации).

Финансовое предпринимательство является разновидностью коммерческого предпринимательства, поскольку здесь объектом купли-

продажи выступает специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя, ваучеры и т.д.), т.е. происходит продажа одних денег в прямой или косвенной форме.

Страховое предпринимательство — это особая форма финансового предпринимательства, заключающаяся в том, что предприниматель получает страховой взнос, который возвращается только при наступлении страхового случая. Оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход.

Посредническое предпринимательство проявляется в деятельности, соединяющей заинтересованные во взаимной сделке стороны. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход.

Чтобы быть предпринимательским, предприятие должно обладать определенными свойствами. Предпринимателя характеризует то, что он пытается создать что-то новое и отличное от уже имеющегося, изменяет и преобразует ценностные установки.

Характерный признак предпринимательства заключен в его принадлежности к относительно кратковременным, тактическим способам действия. Так, к примеру, если долговременный проект ставит своей основной целью получение прибыли, сопряжен с риском и ответственностью, основан не на тривиальных идеях, его правомерно считать предпринимательским.

Предпринимательская деятельность представляет собой совокупность последовательно или параллельно осуществляемых сделок, каждая из которых ограничена сравнительно непродолжительным, четко очерченным временным интервалом. Сделка - основной кирпич, из которого строится предпринимательское здание.

Предпринимательская деятельность весьма разнообразна. Поскольку любой бизнес в той или иной степени связан с основными фазами производственного цикла - производством продукции и услуг, обменом и распределением товаров, их потреблением - можно выделить следующие виды предпринимательской деятельности:

- производственное предпринимательство;

- коммерческое;
- финансовое.

Кроме этого, в последние десятилетия во всех экономически развитых странах мира выделяется, обособливается такой самостоятельный вид предпринимательства, как консультативный (консалтинг).

В то же время каждый из названных видов предпринимательства распределяется на некоторое число подвидов.

Производственное предпринимательство можно назвать ведущим видом предпринимательства. Здесь осуществляется производство продукции, товаров, работ, оказываются услуги, создаются определенные духовные ценности. Однако именно эта сфера деятельности при переходе к рыночной экономике перетерпела наибольшие негативные изменения: распались хозяйственные связи, нарушилось материально-техническое обеспечение, резко упал сбыт продукции, ухудшилось финансовое положение предприятий.

Наибольшее развитие в первые годы перехода к рынку в России получило коммерческое предпринимательство. Оно характеризуется операциями и сделками по купле и продаже услуг. Здесь быстрее можно получить отдачу. Эта сфера, во многом ограниченная ранее, стала стремительно развиваться, главным образом как частное индивидуальное предпринимательство. Сюда направили свои усилия многие энергичные, инициативные люди. Нередко среди них имеются и те, кого раньше относили к так называемой «теневой» экономике.

Особым видом предпринимательской деятельности является финансовое. Сфера его деятельности - обращение, обмен стоимостей.

Будучи относительно самостоятельными, виды предпринимательской деятельности взаимно переплетаются, дополняют друг друга. При этом приоритет надо отдать производственному предпринимательству, определяющему все виды предпринимательской деятельности и наиболее сложному.

Под функциями предпринимательства понимается осуществление деятельности по производству и обмену между предпринимателем и другими субъектами (элементами) хозяйственной среды.

Сущность предпринимательской деятельности (труда предпринимателей) как социального явления выражается в его основной функции - создании особых экономических благ (ценностей) в виде эффективных динамичных структур, позволяющих удовлетворять различные потребности людей, общества в целом.

Таким образом, предпринимательская деятельность направлена на достижение коммерческого успеха: получение прибыли или предпринимательского дохода. Большая часть предпринимательского дохода направляется не на личное потребление, а вкладывается в дальнейшее развитие наиболее перспективных направлений хозяйственной деятельности. Кроме этого, предпринимательство направлено на наилучшее использование капитала: собственности и другого имущества, а также финансовых, материально-технических и трудовых ресурсов.

Общие выводы

Предпринимательство сформировалось только в период зарождения капиталистических отношений и связано с существованием такого класса, как буржуазия. Со временем предпринимательство проявилось в новых видах и сферах деятельности, а стало быть, является характерным для представителей других социальных слоев и групп.

По мнению французского исследователя Р. Кантильона, риск является наиболее характерной чертой предпринимательства.

Фон Тюнен рассматривает также такое важное свойство предпринимательства, как инновационную деятельность, которая связана непосредственно с производственными изменениями, внедрением новой техники.

Предприниматель у Шумпетера – субъект инновационной деятельности, реализующий различные «новые комбинации» факторов производства.

Идеи К. Маркса и П. Сорокина, которые главным отличительным признаком предпринимателя считают владение собственностью. Марксизм сосредоточился на разработке социально-экономических и политических проблем предпринимательства.

П. Сорокин дает социологический анализ предпринимательства и определяет его место в системе общественных отношений с точки зрения теории стратификации.

По мнению Вебера, на формирование капиталистического предпринимательства большое влияние оказывает религия, в частности, протестантизм.

Предпринимательство — это принципиально новый тип хозяйствования, базирующийся на инновационном поведении собственников предприятия, на умении находить и использовать идеи, воплощать их в конкретные предпринимательские проекты.

Предприниматель может заниматься любыми видами деятельности, если они не запрещены законом.

Субъектами предпринимательства могут быть:

- граждане Российской Федерации и других государств, не ограниченные в установленном законом порядке в своей деятельности;
- граждане иностранных государств и лица без гражданства в пределах полномочий, установленных законом;
- объединения граждан (партнеры);

В зависимости от содержания деятельности различают следующие виды предпринимательства:

- производственное;
- коммерческое;
- финансовое;
- страховое;
- посредническое.

2 СОЦИАЛЬНЫЙ ПОРТРЕТ БЛАГОВЕЩЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

2.1 Социальный портрет благовещенского предпринимателя с точки зрения жителей города Благовещенска

Характеристика исследования.

На базе исследовательского центра “ВЦИОМ-Амур.ру” в июле 2019 года было проведено исследование по теме социальный портрет благовещенского малого предпринимателя. Исследование проводилось среди жителей Благовещенска методом анкетирования в учебных целях. Было опрошено 100 респондентов в поло-возрастных категориях. Погрешность данных составила 7%. Была разбита на несколько возрастных групп обоих полов:

- 18 – 29 лет;
- 30 – 54 лет;
- 55 лет и ст.

Логика построения опросного листа – политический блок, социально-экономический блок, социально-психологический, социально-демографический, социально-демографическая характеристика информанта.

Социально-демографическая характеристика респондентов

Опрашивались жители города Благовещенска старше 18 лет. Количественное соотношение мужчин и женщин примерно одинаковое.



Рисунок 1 – Пол респондентов

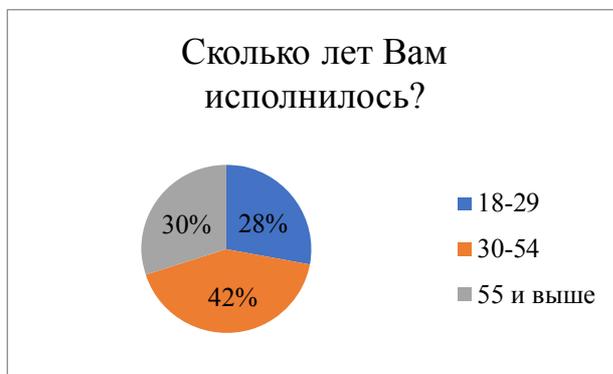


Рисунок 2 – Возраст респондентов



Рисунок 3 – Образование



Рисунок 4 – Основное занятие



Рисунок 5 – Средний доход

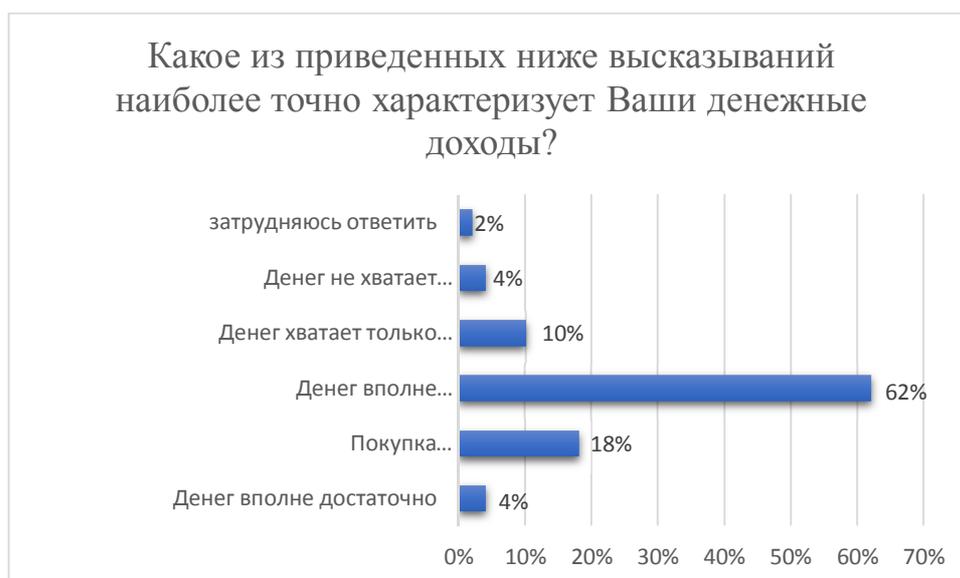


Рисунок 6 – Материальное положение

Интерпретация полученных данных

Таблица 1 – (вопрос 1)

Купля, продажа
Раскрутить свою идею
Любой мелкий бизнес (аренда), или помощь другим предпринимателям в создании бизнеса.
Зарабатывают деньги
Торговля, производство, оказание услуг
Продажа
Оказание услуг, реализация товаров
Скупка и перепродажа товаров
Ведение малого бизнеса (небольшой магазин, ларек)
Ведут малый бизнес
Продажа, обслуживание, производство
Осуществляют свою деятельность с целью получения прибыли, путём конкурентной борьбы
В основном работают в сфере продаж, небольшие магазины

Если сгруппировать данные ответы по смыслу, то получится следующее.

Таблица 2 – (вопрос 1)

Купля-продажа	Раскрутка своей идеи	Малый бизнес
---------------	----------------------	--------------

Первый вопрос в анкете был открытым и был направлен на выявление общих представлений о малых предпринимателях г. Благовещенска, их

деятельности. Около половины респондентов сошлись на том, что малые предприниматели — это лица, как правило, занимающиеся реализацией товаров широкого пользования и предоставлением услуг. Это можно объяснить тем, что наш город является зоной приграничной торговли. В Благовещенске насчитывается около 70 торговых и бизнес-центров.

Далее мы переходим к рассмотрению социально-демографических и качественных характеристик о предпринимателях и благовещенских бизнесменов, в частности.



Рисунок 7 – (вопрос 2)

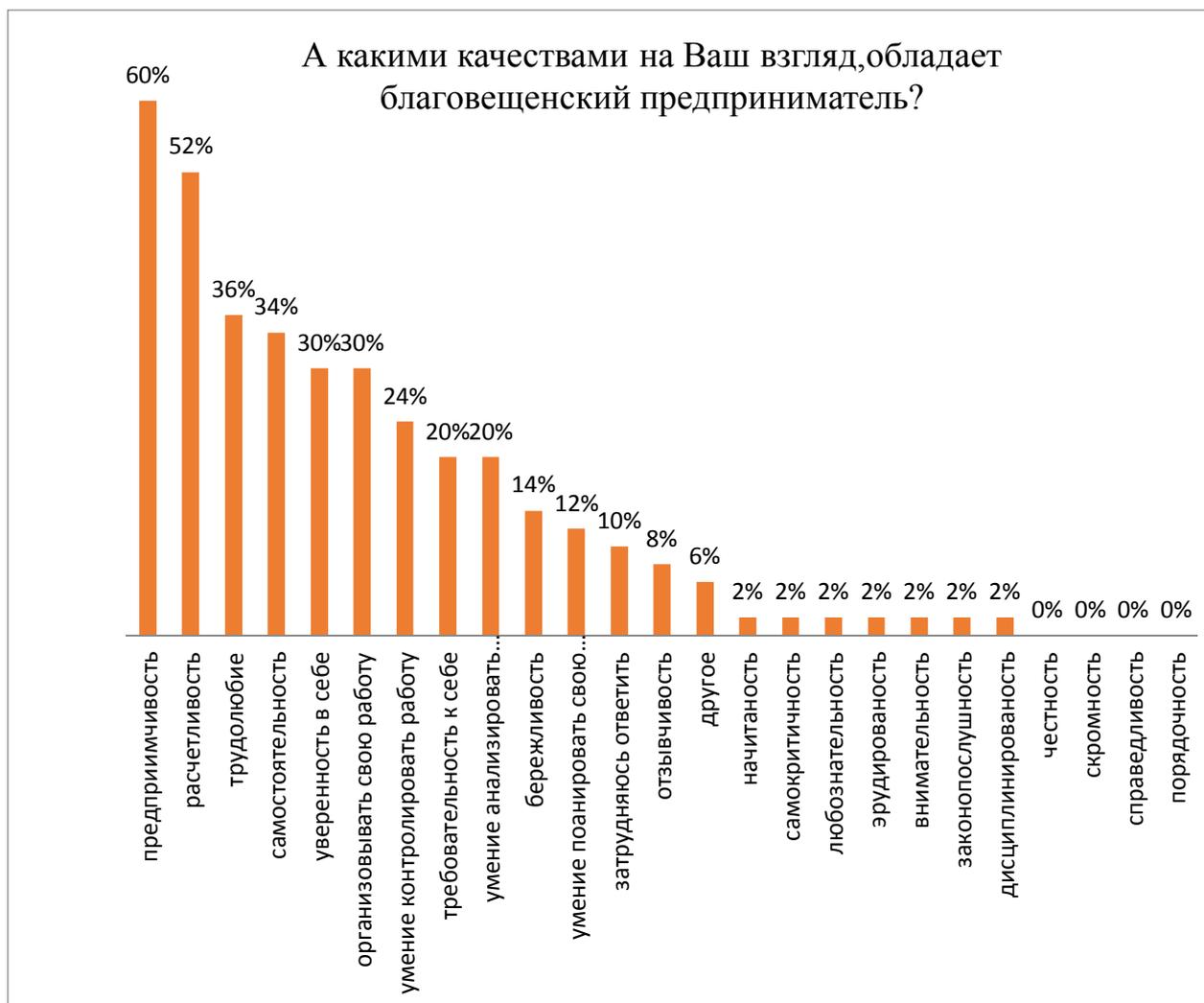


Рисунок 8 – (вопрос 3)

По данным из таблицы можно сделать вывод, что в целом современные предприниматели в глазах благовещенцев обладают следующими качествами: предприимчивость, трудолюбие, уверенность в себе, умение планировать свою работу, самостоятельность, расчетливость (в порядке убывания рейтинговой последовательности).

Что касается качеств, присущих благовещенскому малому предпринимателю, то здесь: предприимчивость, расчетливость, трудолюбие, самостоятельность, организованность. В общем сильных различий в сравнении показателей не замечено, свойства присущие предпринимателям как таковым в глазах благовещенцев - примерно совпадают.

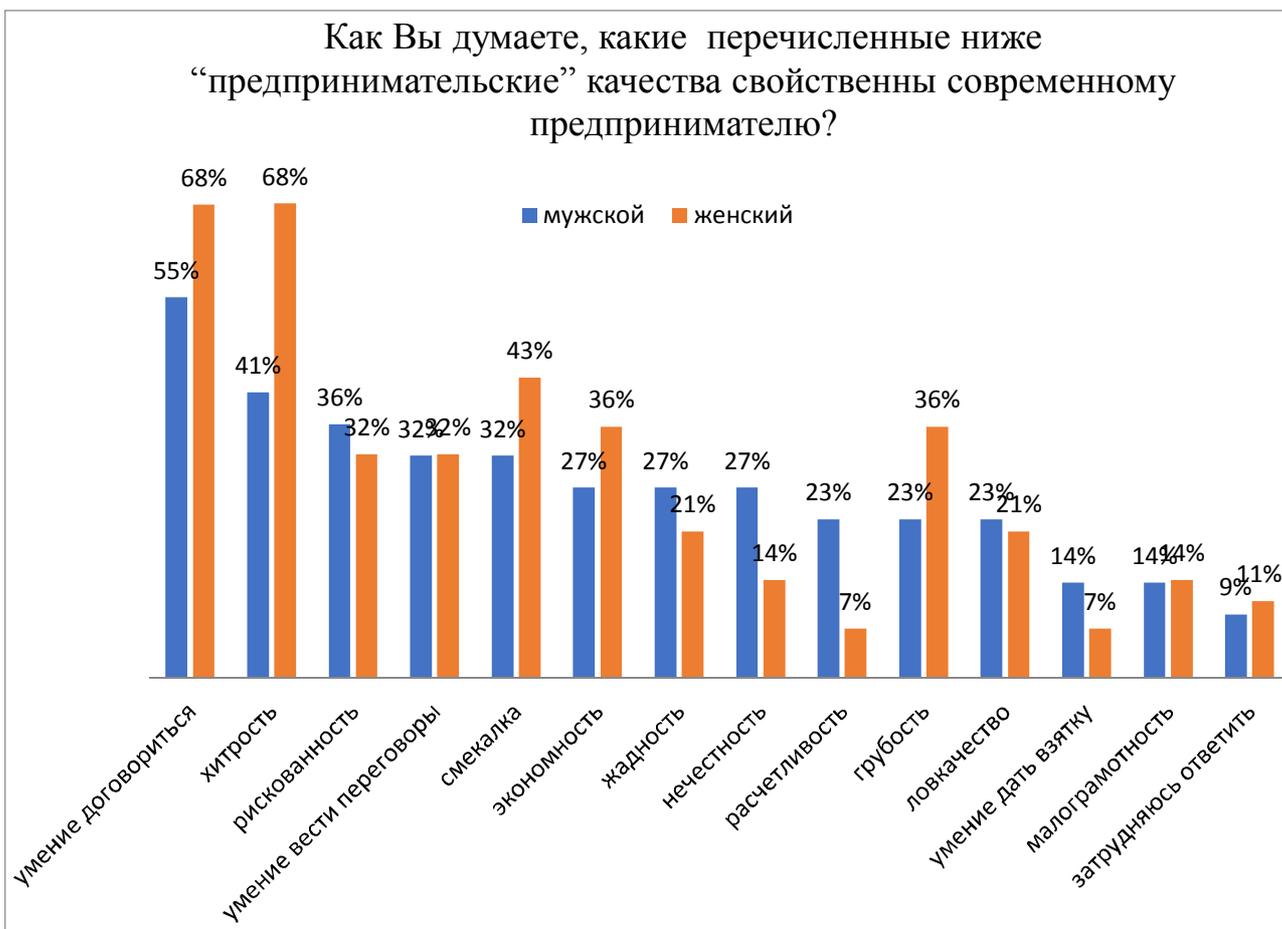


Рисунок 9 – (вопрос 4)

Рассматривая этот же вопрос с учетом гендерного разделения мнений, то мы наблюдаем следующее: такое качество как, предприимчивость отметили 45,5% мужчин и 71,4 % женщин, что объясняется общественной мировой феминистической тенденцией. Касаясь других свойств, то мнения практически сошлись.

А какими из этих качеств, на Ваш взгляд, обладает представитель благовещенского малого бизнеса?

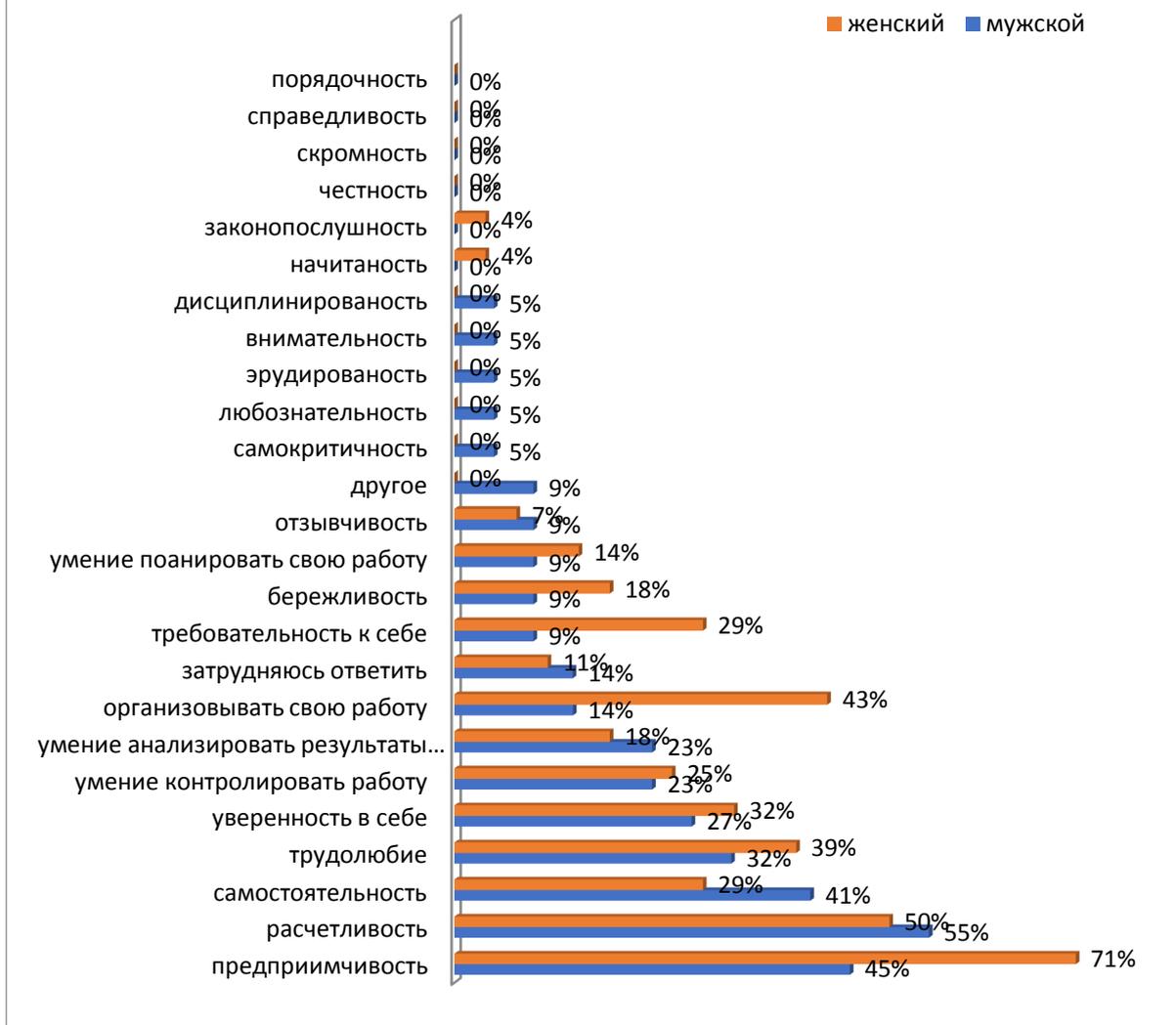


Рисунок 10 – (вопрос 3)

Женщины отметили такие качества как предприимчивость, расчётливость, умение организовывать работу, умение контролировать работу. Мужчины отметили расчётливость, (но процент по сравнению с женскими ответами гораздо меньше) самостоятельность, умение анализировать работу. Женщины отметили качества напрямую свойственные слабому полу. Мужчины аналогично - качества характерные для них.



Рисунок 11 – (вопрос 4)

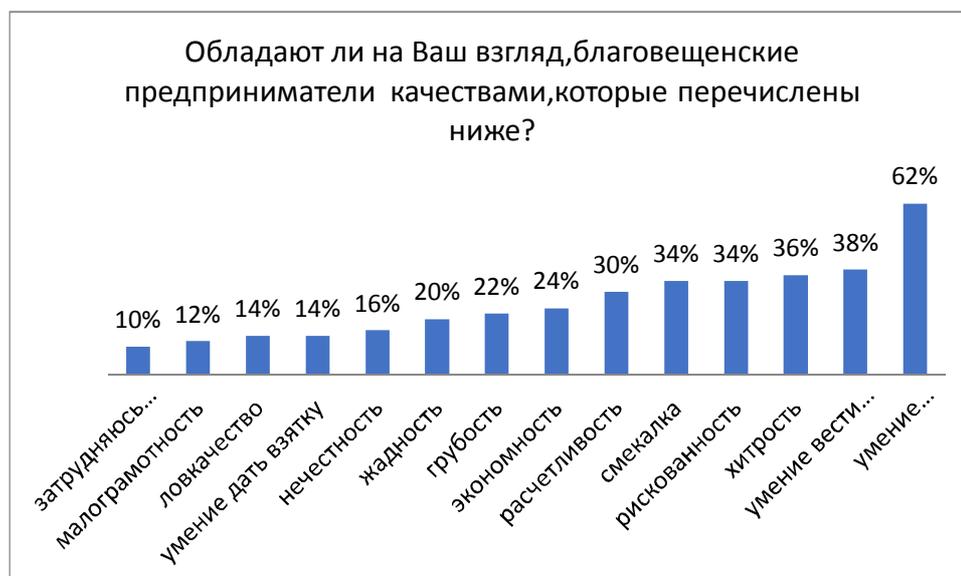


Рисунок 12 – (вопрос 5)

Сравнивая диаграммы можно заметить, что информанты, практически не выбирали негативные качества. В основном это умение договориться, умение вести переговоры, смекалка, рискованность, расчетливость. Это говорит о положительном образе благовещенского малого предпринимателя в глазах жителей города.

Однако такое качество как хитрость для благовещенских предпринимателей было отмечено примерно третью респондентов.



Рисунок 13 – (вопрос 7)

Что касается мотивации для внесения в бизнес новшеств, то главным фактором для малых предпринимателей стала конкуренция (более 80% ответов), остальные позиции практически равны. Как ни странно, очень маленький процент респондентов выбрал вариант “стремление повысить прибыль”. Очевидно, что в нашем городе позиция “конкуренция” особенно существенна из-за большого количества участников малого бизнеса.



Рисунок 14 – (вопрос 8)



Рисунок 15 – (вопрос 8)



Рисунок 16 – (вопрос 9)

Сравнивая диаграммы, получаем следующий результат, в большинстве опрошенные горожане считают, что пол при ведении бизнеса роли не играет (75% женщин и 45 % мужчин). Тем не менее, на вопрос о большинстве участников малого бизнеса, 62 % выбрали вариант “мужчины” (41 % мужчин и 25 % женщин). Возможно, у благовещенцев присутствует установка, что ведение бизнеса — это мужское занятие.



Рисунок 17 – (вопрос 11)

Благовещенцы сошлись на золотой середине, и большинство выбрали вариант “средний возраст”. По данным Амурстата за 2018 год основная возрастная группа (более 96 %) в городе Благовещенске – это люди трудоспособного возраста, из них более 18 % - молодежь до 30 лет, более 60 % - люди от 30 до 50 лет, 17 % составляют бизнесмены от 50 до 60 лет, более 4 % - люди преклонного возраста от 60 до 80 лет.



Рисунок 18 – (вопрос 10)



Рисунок 19 – (вопрос 10)

Оптимальный возраст для начала бизнеса, по мнению 60 % благовещенцев варьируется от 18 до 35, еще треть респондентов посчитали, что возраст вовсе не имеет значения, причем это респонденты из категории “30-54”. Вариант ответа “46 и выше” не был отмечен, но больше половины респондентов из этой возрастной группы отметили вариант “18-25”. В этом есть логика т.к. очевидно, что, сложнее начать свой бизнес в таком возрасте (46 и выше) - падают навыки коммуникации, усваиваемость материала т.п. Так же ухудшается в этом возрасте физическое и психологическое состояние человека.



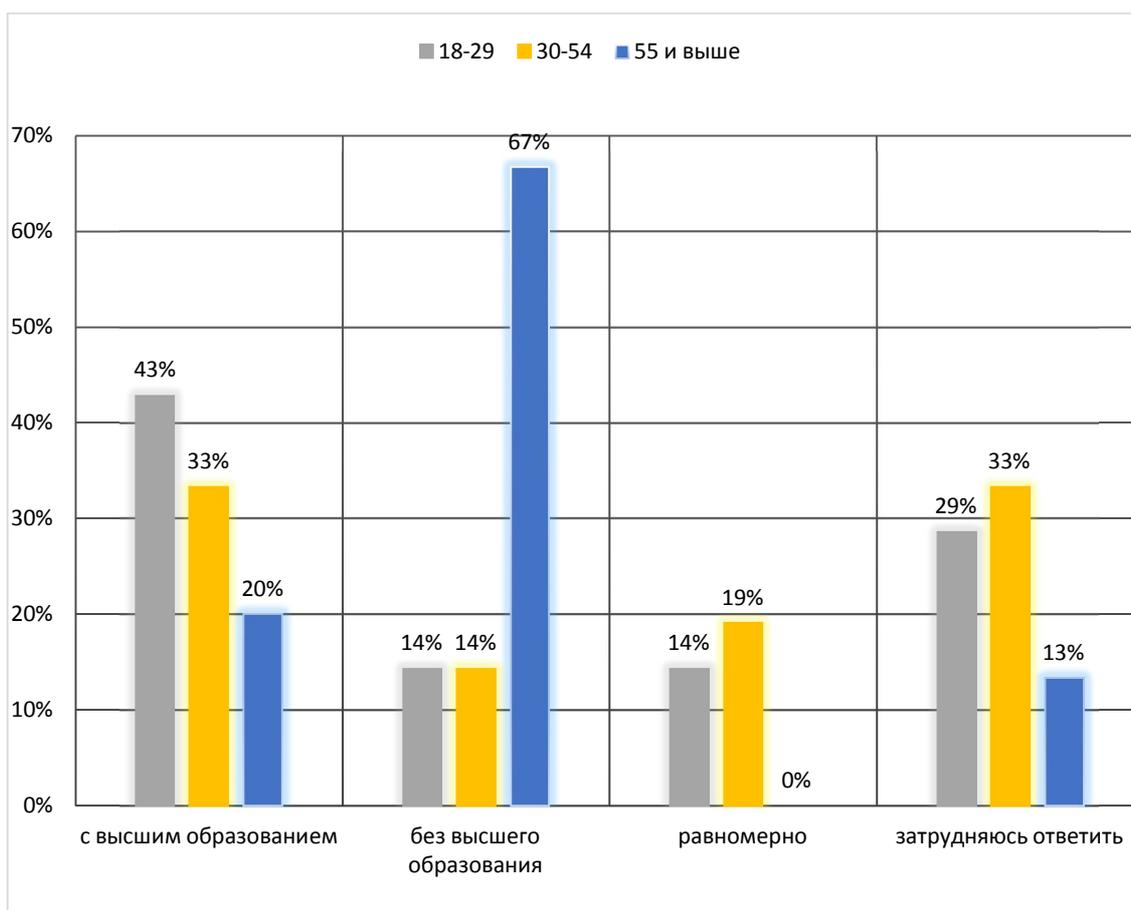


Рисунок 20 – (вопрос 12)

Из диаграммы мы получаем следующие данные - больше половины опрошенных считают, что образование не имеет значения. Это можно объяснить тем, что в наше время для того, чтобы вести бизнес деятельность не обязательно учиться. Скорее можно обладать набором определенных качеств, свойственным предпринимателю, закончить курсы, пройти бизнес-тренинги и прочее. Если рассматривать этот вопрос в возрастном соотношении, то видно, что 32 % информантов выбрали “высшее образование”. Это люди из категории “55 и выше”, рожденные в советском обществе, где высшее образование играло очень важную роль.

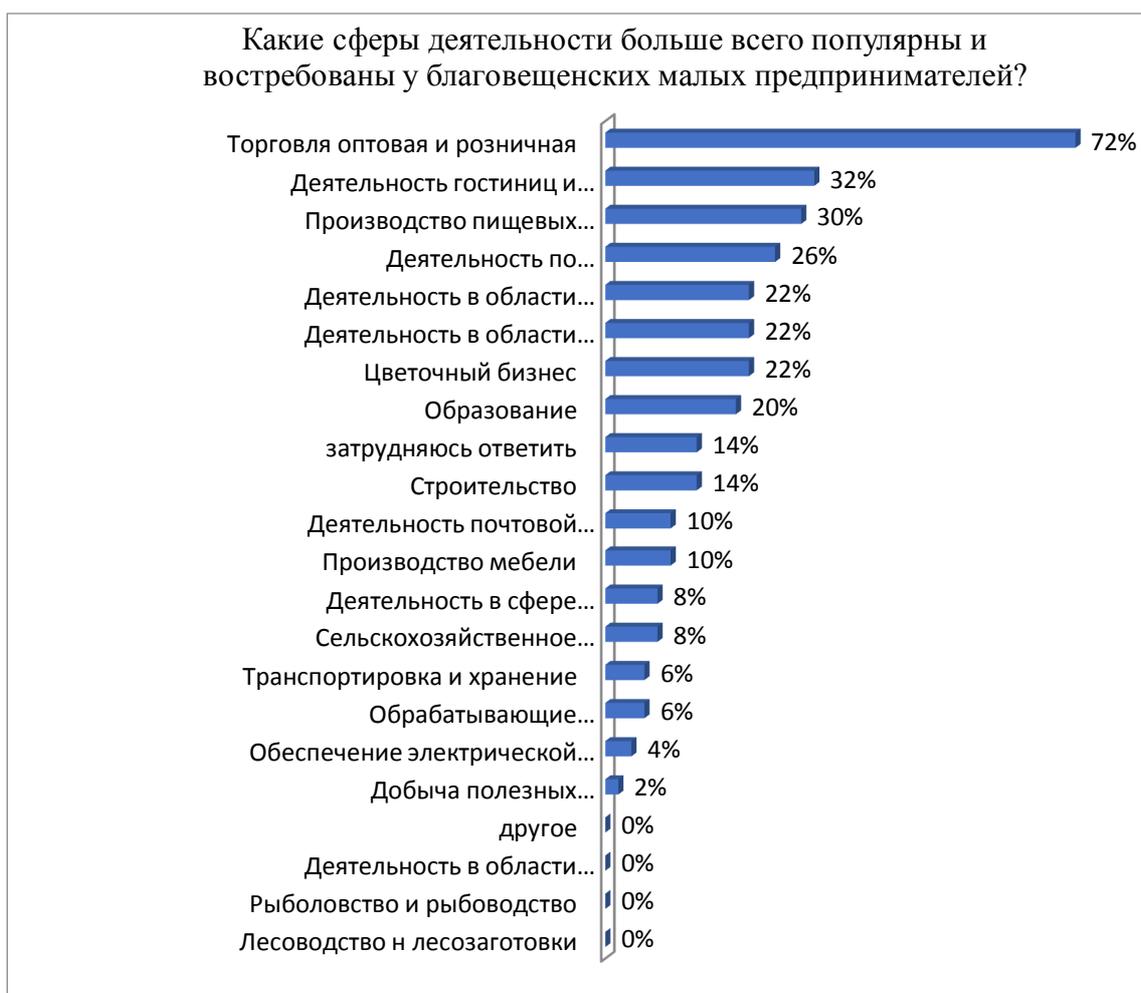


Рисунок 21 – (вопрос 13)

Самый большой процент ответов (72 %) получила сфера оптовой и розничной торговли, что очевидно, ведь город Благовещенск – это зона приграничной торговли. Далее идет производство продуктов питания и общепит (32 %). Цветочный бизнес, досуг, здравоохранение и образование заняли одинаковые позиции. Это достаточно востребованные сферы, потому что они связаны с ежедневным потреблением.

По данным Амурсатата за 2018 год в структуре малых предприятий наибольшее количество приходится на розничную и оптовую торговлю – 34,3 %, строительство – 13,2 %, деятельность по операциям с недвижимым имуществом – 7,4 %, деятельность профессиональную, научную и техническую – 7,2 %, обрабатывающие производства – 5,8 %, сельское хозяйство – 3,9 %. На малые предприятия приходится 43,7 % объема платных услуг населению и

25,0 % - оборота розничной торговли.

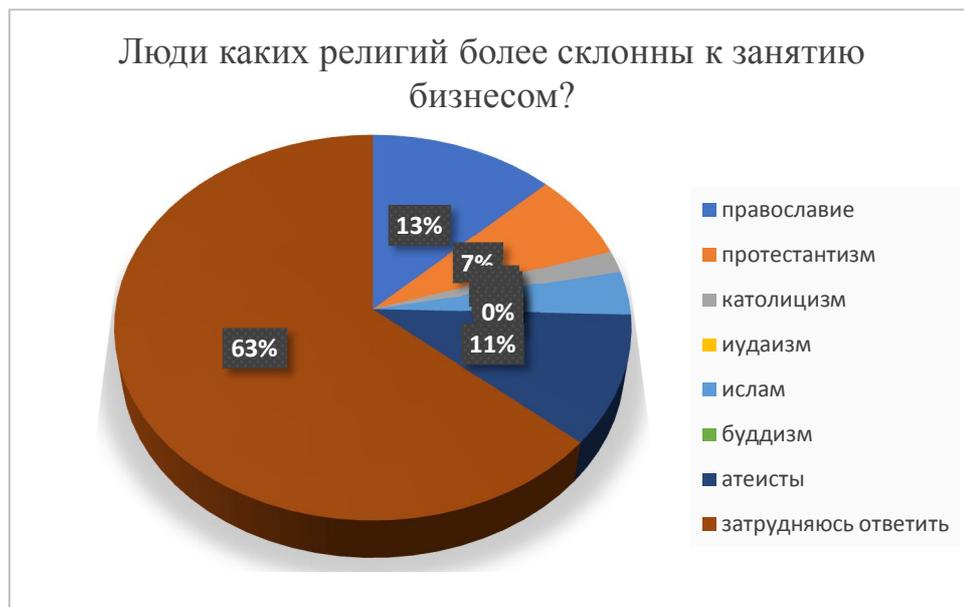


Рисунок 22 – (вопрос 14)

70 % опрошенных затруднились дать ответ. Объясняется это тем, что наше государство является светским и религия на данный момент времени большого влияния не оказывает.



Рисунок 23 – (вопрос 15)

Самый большой процент в глазах благовещенцев составили русские предприниматели, чуть меньше показатель у китайский предпринимателей. Это

объясняется географическим фактором. Затем отмечаются узбекские и армянские бизнесмены - примерно одинаковая доля.



Рисунок 24 – (вопрос 16)

Тем не менее, на вопрос какая национальность более склонна к ведению своего дела, более половины респондентов (68 %) затруднились ответить. А значит, национальность не сильно значима для занятия малым бизнесом.



Рисунок 25 – (вопрос 17)

Около половины опрошенных посчитали, что материальное положение не имеет значения для создания своего бизнеса. Но если рассматривать два варианта “высокое материальное положение” и “низкое материальное положение”, то первый вариант выбрало вдвое больше респондентов. Это можно объяснить тем, что у людей с низким материальным положением нет стартового капитала и семейных навыков к ведению бизнеса.

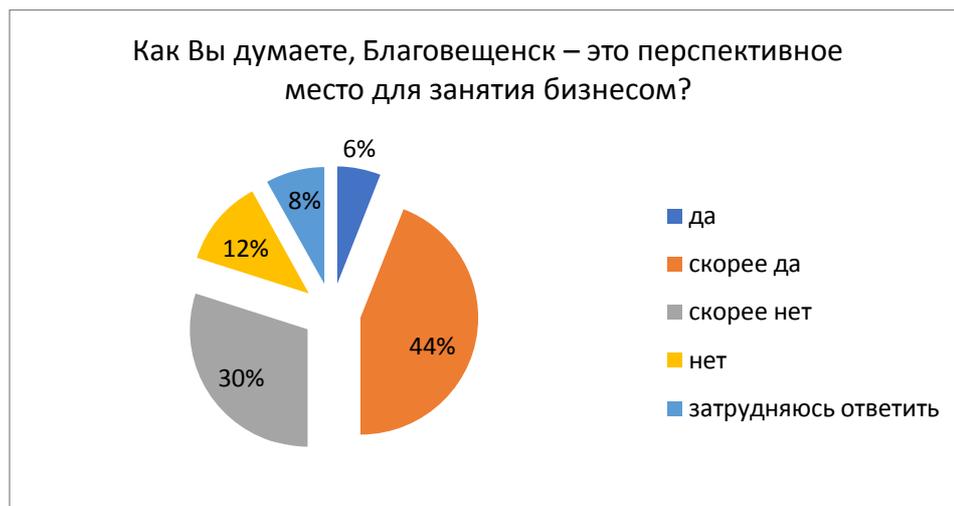


Рисунок 26 – (вопрос 21)

Мнение о перспективности города Благовещенска как места для занятия малым бизнесом разделилось на две части: 50 % посчитали, что Благовещенск перспективен и 42 % наоборот.



Рисунок 27 – (вопрос 22)

Из диаграммы видно, что отношение благовещенцев к малым предпринимателям положительно (86 %). Это говорит о позитивном настрое горожан к представителям данной категории.



Рисунок 28 – (вопрос 23)

Хотя половина горожан посчитала Благовещенск не перспективным местом, все-таки 56 % респондентов настроены оптимистично и выбрали вариант “малый бизнес будет развиваться”.

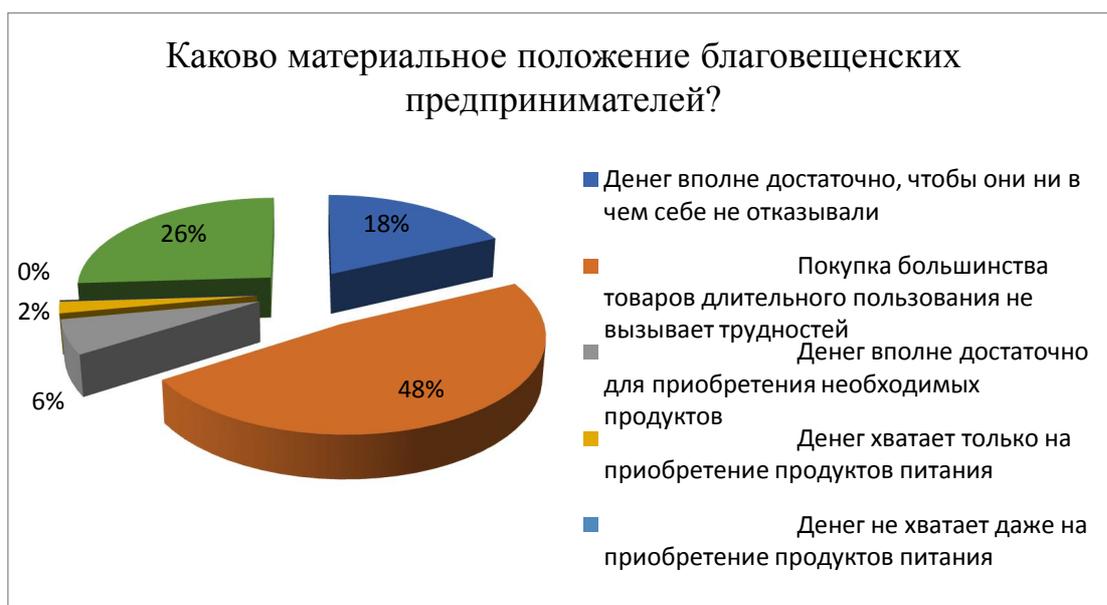


Рисунок 29 – (вопрос 24)

Здесь респонденты сошлись в том, что предприниматели имеют достаток все же чуть больше среднего, но в средствах все же ограничены. Во-первых, у в Благовещенске нет крупных инвестиций в торговлю, а размер субсидий с 2013 года от департаментов инвестиций и предпринимательства составил 70 % от затрат на бизнес, но не более 300 000 рублей.



Рисунок 30 – (вопрос 25)

И все же 68 % информантов ответили, что доход малых предпринимателей больше.

Небольшой блок в анкете был посвящен политическим характеристикам. Был поставлен вопрос: влияет ли как-то принадлежность к партии в нашем городе на предпринимательскую деятельность.

Таблица 3 – (вопрос 18)

	Муж	Жен
да	50,0%	53,6%
нет	40,9%	21,5%
З\о	9,1%	25,0%



Рисунок 31 – (вопрос 18)

Исходя из полученных данных, мы видим, половина опрошенных считает, что малый предприниматель почувствует в политической жизни города. Причем количество женщин и мужчин, считающих так, одинаково. Это можно объяснить тем, что в сравнительно небольших городах политическая деятельность является некоторым подспорьем для малого бизнеса.



Рисунок 32 – (вопрос 20)

Логично, что половина респондентов выбрала варианты “да” или “скорее да”. Членство в партии в относительно небольшом городе как наш может давать дополнительные привилегии, полезные знакомства и т.п. для развития малыми предпринимателями своего бизнеса.



Рисунок 33 – (вопрос 19)

И все-таки больше половины благовещенцев считают, что предприниматель не должен состоять в партии. Видимо для жителей г. Благовещенска принадлежность к партийным структурам носит несколько негативный оттенок.

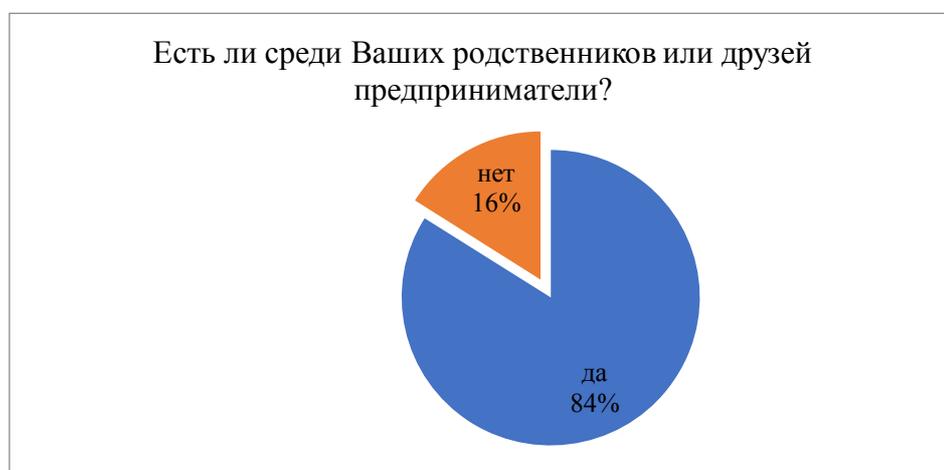


Рисунок 34 – (вопрос 26)

84 % опрошенных признали, что находятся в непосредственном контакте с малыми предпринимателями Благовещенска. Это может говорить о том, что % предпринимателей в указанном городе достаточно большой.

Общие выводы по исследованию

Основная гипотеза данного исследования предполагала, что

благовещенцы представляют малого предпринимателя - своего земляка так: молодой, настойчивый, амбициозный человек, умеющий рисковать, или как говорят в народе: «обладает определенной предпринимательской жилкой», а также обладающий достаточной долей активности. Его деятельность преимущественно направлена на получение прибыли. В большинстве своем это представитель мужского пола. Основная сфера его деятельности это розничная торговля. Анализ данных показал, что в целом основная гипотеза подтвердилась т.к. на вопросы о большинстве участников малого бизнеса выбрало вариант «мужчины». А также самый большой процент ответов по сфере деятельности получила сфера оптовой и розничной торговли (72 %). Так же благовещенцы охарактеризовали представителей малого бизнеса своих земляков так: предприимчивый, расчетливый, трудолюбивый, самостоятельный, организованный. Это человек, который умеет организовывать, контролировать, анализировать свою работу. Так же способен вести переговоры. Т.е. из этой оценки видно, что представители малого бизнеса города Благовещенска имеют положительный имидж в глазах своих земляков. Хотя здесь надо отметить, что третья часть респондентов все же увидела в представителях малого бизнеса Благовещенска такую черту как хитрость.

Выводы по гипотезам-следствиям:

Результаты опроса показали, что малый бизнес города Благовещенска способен к экономической адаптации, как при негативных, так и при позитивных переменах. Примерно около двух третей опрошенных увидели в представителях малого бизнеса Благовещенска такие качества как – умение договориться (62%), 34% отметили такое качество как смекалка, а также часть респондентов (по 14%) предположило в них «ловкачество» и «умение дать взятку». Что частично подтверждает первую гипотезу-следствие.

Благовещенцы считают, что малый предприниматель чувствует в политической жизни города. Но больше половины респондентов склонились к тому, что предприниматель не должен состоять в партии. В целом гипотеза под номером два подтвердилась.

Горожане охарактеризовали благовещенского предпринимателя так - предприимчивый, расчетливый, трудолюбивый, самостоятельный, организованный. Это человек, который умеет организовывать, контролировать, анализировать свою работу. Так же способен вести переговоры, умеет рисковать. Гипотеза под номером три подтвердилась.

Малому бизнесу Благовещенска присущи инновационные настроения, в значительной степени обусловленные большой конкуренцией. Так посчитало более 80 % опрошенных. Т.е. конкуренция среди малого бизнеса Благовещенска — это основной причиной инновационных нововведений. Гипотеза под номером четыре частично подтвердилась.

2.2 Социальный портрет благовещенского предпринимателя: мнение предпринимателей

Аналитическая записка по результатам исследования

1 вопрос. Как давно Вы в бизнесе? Сколько их у вас?

- 1) Дарья, 30 лет, совладелица студии ногтевого сервиса «Розмарин»
В бизнесе 5 лет, один.
- 2) Денис Валерьевич, 56 лет, генеральный директор ООО «СатКом» и «БиоПарк»
В бизнесе 30 лет, два.
- 3) Юрий, 41 год, индивидуальный предприниматель, компания «Фитингснаб»
Один, в бизнесе 5 лет.
- 4) Дмитрий, 25 лет, индивидуальный предприниматель, 2 бизнеса один из них ортопедическая компания «Кладовая здоровья».
- 5) Александра, 32 года, индивидуальный предприниматель, клининговая компания «ФрауЧисто».
Пятый год занимаюсь клинингом, прачечной 1 год.
- 6) Владимир, 35 лет, учредитель салона красоты «S.N studio», юридическая деятельность, вендинговый бизнес.
С 2011 года (9 лет), у меня их три.

7) Руслан, 26 лет, индивидуальный предприниматель, автосервис «Триумф», продажа автомобилей.

Он у меня один, занимаюсь 6 лет.

В интервью приняли участие 2 девушки 32 и 30 лет. И 5 мужчин в возрасте от 25 до 56 лет. Самый «опытный» предприниматель ведет свой бизнес уже 30 лет, самый «молодой» 5 лет. В большинстве своем у благовещенских предпринимателей одна и более организаций. Преимущественно это сфера красоты, далее это клининг, продуктовые товары, сантехника, автомобили, сфера коммуникаций, выращивание деревьев, юридические услуги.

2 вопрос. Почему Вы выбрали именно этот вид деятельности?

1) Нравилось этим заниматься. Т.е это было хобби, потом удалось его монетизировать и достаточно успешно, масштабировать, если изначально это были просто оказание услуг маникюра, то сейчас у нас есть школа, розничный магазин.

2) Потому что понимал, что делать в этом занятии это то, что касается СатКома, а что касается Био-Парка то, предложили снять землю в аренду, потом я уже сам увлекся, начал ездить в Китай, смотрел какие деревья там растут, какие приживаются какие нет, затем в Новосибирск, обращался в филиал института биологии РАН у нас в Благовещенске и в Дальгау. Ну и так пошло-поехало...

3) Фитинг — это соединительная часть трубопровода. Я в свое время был связан с этим и хорошо знаю детали.

4) Один бизнес социально значимый, второй нравится самому.

5) Я очень сильно обожаю чистоту и порядок.

6) Первый из видов деятельности придя с армии – вендинговый бизнес, потому что он был достаточно новый в нашем городе и не получил еще такого развития. Вендинговый бизнес-это когда нет продавца, а покупатель все действия совершает с аппаратом. У меня это были массажные кресла, и они стоят до сих пор. На этот бизнес я получил субсидию от государства на первое

кресло. Другие были в кредит. Далее это деятельность в сфере права т.к до армии я закончил институт, юридический факультет. Третий бизнес — это салон красоты. Где-то год назад началась деятельность по снятию в аренду помещения и с июля работаем.

7) Все просто, я выбрал такой вид деятельности, потому что мне нравится работать с машинами.

Практически все бизнесмены превратили свое хобби или увлечение в работу т.е. смогли монетизировать его. Так же кому-то предложили заняться каким-либо видом деятельности, либо предприниматель в прошлом был как-то с этим связана. С уверенностью можно утверждать, что все предприниматели занимаются тем, что им действительно нравится и приносит удовольствие.

3 вопрос. На Ваш взгляд, какой вид деятельности рентабелен в Благовещенске?

1) Самый рентабельный бизнес в Благовещенске сфера услуг и розничная торговля.

2) Я думаю, что все рентабельно. Смотря как этот бизнес поставить.

3) В Благовещенске никакой бизнес нерентабелен, слишком большая конкуренция для рентабельности.

4) Полагаю что, авто-бизнес, строительство, спец.техника и т.д.

5) Вообще любой, не слишком сложный для понимания и с душевным подходом.

6) Благовещенск — это отдельное государство, где заложено с 90-х годов купи продай. Перепродажа в общем. До сих это самый распространённый бизнес в городе хоть его уже и задушили. Уже не настолько рентабельный становится, поэтому появляются новые виды самый распространённый это сейчас реклама в интернет пространстве, привлечение клиентов.

7) Да все рентабельны. Если какой-либо вид деятельности нерентабелен, то его и не будет существовать.

Большинство экспертов утверждают, что любой бизнес рентабелен, главное его правильно поставить. Но также выделили такие виды деятельности

как: сфера услуг, розничная торговля, автобизнес, строительство, реклама в интернет пространстве. Так же было получено мнение, что город Благовещенск — это отдельное государство, где с 90-х годов заложена схема «купи-продай». Отсюда можно сделать вывод, что Благовещенск — это город преимущественно розничной торговли. Но со сложившейся ситуацией 2020 года эту теорию возможно опровергнуть.

4 вопрос. Изменилась ли ситуация в бизнесе за последние 10 лет? Если изменилась, то как?

1) Мне сложно судить. Я относительно недавно в бизнесе и за этим не следила.

2) Да, изменилась. Появилась очень жесткая конкуренция. Ну это, наверное, что касается моего предприятия.

3) Мне сложно сказать, что изменилось.

4) Да, изменилась, появилось больше конкуренции, изменилась покупательная способность людей, изменилось государственное влияние на частный бизнес.

5) Да, бизнес стало делать намного легче, почти все можно отдать на аутсорс, много инструментов для грамотного ведения.

6) Изменилась ли? Бизнес — это то, что подстраивается под условия, которые задаются. Есть, конечно, такие кто создает условия что бы действовать, но для этого нужно хорошее лобби для власти.

7) Да изменилась! Цены на автомобили очень сильно поднялись из-за того, что российская таможня подняла цены. Конкуренция так же!

Практически все эксперты утверждают, что ситуация за последние 10 лет изменилась. Но кто-то утверждает, что бизнес стало вести легче, а кто-то выделяет такие факторы как: жесткая конкуренция, государственное влияние на бизнес, повышение цен и снижение покупательской способности. Бизнес-это то, что подстраивается под условия, которые задаются временем.

5 вопрос. Государство оказывает поддержку Вашему делу? Какую?

1) Государство никакой поддержки не оказывает или я не знаю о ней, как

о ней узнать тоже не знаю. Нет единого центра, где можно узнать.

2) Государство? Не оказывает. Только палки в колеса вставляет, проверки и прочее.

3) Никакой поддержки не оказывает, в принципе никому никакой поддержки не оказывает, если только дает мини-кредиты предпринимателям, но я с эти не связывался.

4) Не оказывает, а только затрудняет.

5) Нет не оказывает, государство не поддерживает малый бизнес увы.

6) Конкретно моему – нет. Остальные, ну как остальные. Государство оказывает поддержку создаются фонды, организации, которые занимаются представлением интересов предпринимателей и через них можно решать некоторые вопросы, не глобальные конечно. Но заявить о проблеме можно.

7) Нет, не оказывает. Наоборот, пытается усложнить!

Все эксперты утверждают, что государство никакой поддержки их делу не оказывает, а только затрудняет, «вставляет палки в колеса». Но было сказано, о том, что существуют мини-кредиты для помощи предпринимателям, а также упоминались фонды, организации, которые представляют интересы предпринимателей. Возможно такое мнение сложилось, потому что информацию о фондах сложно получить (нет единого центра, где можно узнать) или люди просто не хотят связываться с государственной бюрократией. Скорее всего информацию о помощи для предпринимателей нужно сделать более доступной, например, рекламировать в СМИ.

6 вопрос. Пользуетесь ли Вы сторонней помощью при ведении бизнеса? Например, привлечение бухгалтеров, маркетологов?

1) Сторонней помощью пользуюсь, услуги бухгалтера, дизайнеров, веб-разработчиков.

2) Пользуемся очень редко, бухгалтера у нас штатные, маркетологов привлекаем.

3) Пользуюсь, пока помощью бухгалтера, вообще любые фирмы пользуются услугами сторонних (маркетологов, бухгалтеров). Потому что

каждый занимается своим делом.

4) Привлекаем бухгалтеров.

5) Нет, только сервисы: Тинькофф-бухгалтерия, битрикс, иксель, мои звонки.

6) Пользуемся. Бухгалтер обязательно, маркетолог тоже.

7) Нет, не пользуюсь так как сам по образованию бухгалтер.

Половина опрошенных пользуются помощью бухгалтеров, маркетологов, веб-разработчиков. Если привлечение бухгалтеров можно объяснить тем, что не каждый предприниматель может вести экономический учет, то помощь маркетологов и веб-разработчиков появилась относительно недавно. Это значит, что предприниматели пытаются улучшить свой бизнес с помощью маркетинговых стратегий и переходов на онлайн-площадки. Один эксперт не пользуется помощью, потом что сам по образованию бухгалтер. Еще один использует только онлайн-сервисы для ведения бизнеса. Что тоже говорит о прогрессе в ведении бизнеса.

7 вопрос. Сложившаяся ситуация с пандемией повлияла на Ваш бизнес? Смогли ли Вы адаптироваться?

1) Да, повлияла, мы нашли выход из положения, конечно, но государство ужесточает правила, при котором малому бизнесу будет очень тяжело заработать, потому что не зарабатывает малый бизнес столько что бы соблюдать беспрекословно правила, которые оно же и вводит. При том что правила эти дурные, не имеют ничего общего с реальностью. Так же правила трактуются по-разному и нет единого понимания в этом и есть вся проблема. Стало меньше клиентов больше правил и расходов, расходники, которые раньше стоили не дорого, сейчас стоят дорого, что повлечет увеличение цен и отток клиентов.

2) Повлияла, но все убытки сложно просчитать, но они есть. Отток клиентов точно, у людей просто нет денег.

3) Я думаю, что повлияла на всех. Продаж нет, люди не занимаются своими делами, не работают и соответственно не покупают продукцию.

4) Повлияла, упала покупательская способность, бизнес не подлежит адаптации под пандемию, поскольку напрямую зависит от проходимости и покупательской способности

5) Повлияла, выручка упала на 400%, но мы быстро выровняли ситуацию.

6) Закрылся торговый центр, где стояли кресла, но решение оттуда его убрать я принял еще до того, как его закрыли. Если бы оно осталось возможно повлияла бы что я должен быть платить аренду. На юридическую практику повлияло, что я не могу помочь клиентам сиюминутно, потому что суды закрыты. Но клиентов консультируем по телефону. На салон повлияло то, что всех невозможно принять и есть люди, которые сами не хотят приходить.

7) Да повлияла, но смог адаптироваться.

На всех предпринимателей повлияла сложившаяся ситуации с пандемией, но все смогли адаптироваться. Что говорит о их профессионализме. В основном выделяют такие причины: отток клиентов и низкую покупательскую способность. Так же было упомянуто, что государство очень сильно ужесточило правила и сильно навредило малому бизнесу.

8 вопрос. Скажите, пожалуйста, участвуете ли Вы или Ваши знакомые предприниматели в социальной и политической жизни города? В чём заключается это участие?

1) Да, есть знакомые предприниматели, которые участвуют, ну точно не могу сказать, в любом случае ходят на какие-то слеты, группы предпринимателей. Что-то они там обсуждают, ходят на различные мероприятия, на которых поднимаются какие-то вопросы, но я за этим не слежу, потому что, во-первых, предприниматели там молодые и у нас много вопросов остается после таких встреч. Я не увидела никакого результат, вроде что-то делают, но вопросов больше, чем ответов.

2) Не участвую и не хочу. Властям в данный момент вообще все равно кто участвует, кто что делает? У них такая политика лучше бы их никто не трогал, и они никого трогать не будут. Когда их начинает пинать население, они начинают вроде шевелиться, но она как правило на время. Вот даже сегодня

мне звонили с администрации городской по поводу озеленения города и говорят: Денис Валерьевич, здравствуйте! У нас заседание в 14-30, а звонят они в 14-15! Ну это просто неуважение! Конечно, я никуда не поехал.

3) Нет, не участвую в политической жизни города.

4) Нет.

5) Нет не учувствую, я лично могу собрать мусор в лесу, посадить цветы или покрасить забор. На этом пока все.

6) Я не участвую, потому что юридическая практика и салон занимают мое основное время. А знакомые да участвуют, вот Опора России проводит периодически встречи. Я был на нескольких таких мероприятиях, но необходимо больше времени.

7) Нет не участвую, ни я, ни мои знакомые.

Никто из предпринимателей не участвует в политической жизни города. Многие относятся к местной власти негативно. Следовательно, уровень взаимодействия власти и предпринимателей очень низкий («у них такая политика их никто не трогает, и они никого трогать не будет»). Кто-то не видит смысла в этом участие. С социальной жизнью более оптимистично, предприниматели готовы организовывать субботники, садить цветы, устанавливать коробки для утилизации батареек.

9 вопрос. Способны ли Вы повлиять на ход развития ситуации в общественной жизни города? И как повлиять?

1) Никак не можем повлиять от слова совсем. Мы настолько мелкое предприятие, которое максимум может выйти на субботник, или поставить коробочку для батареек. Но никак, мы одни нет, если, конечно, соберется группа предпринимателей, то возможно да.

2) Нет, никак.

3) Может и повлияет, но это долго мучительно, со своими предложениями очень тяжело попасть куда-то, никто не будет слушать предпринимателей.

4)Нет.

5) Конечно, каждый способен, надо просто делать лучше там, где ты находишься, ухаживать за собой, домом и территорией, не мусорить, не закрывать глаза на очевидные минусы жизни в городе и знать свои права.

6) Да все могут у всех есть это право, пойти и влиять. Через организации, идти во власть, никто не запрещает выставить свою кандидатуру и лоббировать свою интересы.

7)Нет.

Большее половины считают, что никак не могут повлиять на развитие ситуации в общественной жизни города. Но тем не менее идти и влиять никто не запрещает. Можно сделать вывод, что развитие общественной жизни города, не так важно.

10 вопрос. На Ваш взгляд, может ли предпринимательский слой оказать воздействие на ускорение становления в нашем городе максимально благоприятных условий для предпринимательской деятельности?

1) Нет, у нас все решается на законодательном уровне, предприниматель — это не законодательный уровень тем более малый бизнес. Если бы это был средний или крупный бизнес, то да возможно. А наша организация нет.

2) Не может.

3) Нет, не способен, потому что бизнес не связан с общественной жизнью города.

4) Возможно...

5) Затрудняюсь ответить

6) Я думаю, что действовать никто не запрещает, но оказать скорейшее воздействие? Это зависит от власти, которая должна помогать или создавать больше возможностей.

7) Возможно, что да.

Бизнесмены больше склоняются к тому, что никакого воздействия оказать не могут т.к. предпринимательский слой не может действовать на законодательном уровне. Тем более малый и средний бизнес. Власть сама

должна привлекать бизнесменов для оказания помощи, создавать больше возможностей. Вывод: контакта между предпринимательским слоем и местной власти практически нет.

11 вопрос. Состоите ли Вы в каких-либо общественных организациях (союзы, ассоциации), в политических структурах (партии, политические организации)? И как это помогает вам (если помогает) вести своё дело?

- 1) Не состою нигде.
- 2) Не состою и не хочу.
- 3) Нет, не состою.
- 4) Нет.
- 5) Нет.
- 6) Нет, не состою.
- 7) Не состою нигде.

Никто из экспертов не состоит в общественных и политических структурах. Это объясняется тем, что уровень доверия к властям и прочим организациям низкий. Можно сделать вывод, что в нашем городе каждый сам по себе.

12 вопрос. Скажите, пожалуйста, на Ваш взгляд, какими личными и деловыми качествами обладают предприниматели нашего города? И каких качеств им не хватает?

1) Личные качества- деловые качества наших предпринимателей достаточно сильные если у нас в процессе работы возникают какие-то конфликтные ситуации, то решаются они мирно и очень дипломатично не бывает такого что мы друг на друга орём и кричим. Дипломатичные, культурные идущие на встречу, здоровая конкуренция. Личные качества- безответственные в своей работе, корона на голове у многих, которую сложно сбить, но я думаю у нас в Благовещенске это врожденное чувство. Люди достаточно открытые и миролюбивые. И вот сколько я работаю мы не сталкивались с каким-то трэшем, все тихо мирно.

2) Да какие они у нас деловые? Хамство, наглость, понимаешь сложно

сказать. Они делятся на кучу направлений, одни хамье, другие порядочные. Кого тебе назвать? Среднее? Стрессоустойчивые, умеют рисковать, у кого есть идея, но и смелые, что бы умели начатое довести до конца, если ты теоретик, то у тебя ничего не получится. Организационная составляющая должна быть хорошая, чтобы найти команду, которая будет работать, либо усердно работать самому.

3) Я не знаю, как определить личные качества, я же не знаком с ними. Деловые? Ну может быть стремление к чему-либо, что еще какие могут быть? Не хватает каких? Сугубо личный вопрос, я не знаком с предпринимателями города, чтобы отвечать на такие вопросы.

4) Решительность, коммуникабельность, не хватает честности и открытости

5) Это слишком пространный вопрос. Единственное качество, которого не хватает нашей нации в целом — это если делать-делать достойно, а не в пол силы.

6) Предприимчивость, находчивость, желание трудиться и получать от этого результат. Чем больше сделаешь дел за день, тем больше результат, не хватает понимания, что все меняется и нужно более оптимальные процессы устраивать для эффективного ведения бизнеса.

7) Не знаю какими качествами обладают, но большинству не хватает уверенности в себе.

Деловые качества у наших предпринимателей присутствуют. Из положительных выделили следующие качества: дипломатичность, культурность, идут на встречу друг к другу, здоровая конкуренция, открытые, миролюбивые, стрессоустойчивые, умеют рисковать, у кого есть идея, смелые, решительные, коммуникабельные, предприимчивые, находчивые, с желанием трудиться и получать от этого результат. Из отрицательных: «корона на голове», хамство, наглость, неуверенные, нечестные. Эксперты отзываются о своих коллегах-предпринимателях больше положительно, следовательно, предпринимательский слой Благовещенска можно охарактеризовать так, как

упомянуто выше.

13 вопрос. Скажите, какие бы Вы выделили признаки, если бы характеризовали состоявшегося предпринимателя?

1) Это человек которой из любой ситуации найдет выход. Он спокоен при любом раскладе, плохом или хорошем. Это человек совести и слова, решения он принимает взвешенно и справедливо. А также т.к предприниматель это человек который дает рабочие места, то в своей предприятия он создает благоприятные условия для работы сотрудников, хорошие отношения к ним. Высоко организованный, приносит пользу себе и окружающим. И не наносит вред.

2) Все-таки целеустремленность.

3) Затрудняюсь ответить.

4) Диверсификация рисков, наличие нескольких рентабельных моделей бизнеса, эффективное управление.

5) Адекватный и веселый, открытый с чувством юмора и который понимает, что все в жизни циклично

6) Умение организовать вокруг себя процессы, потратив на это минимум денег, времени и людского коэффициента, получая максимальную прибыль.

7) Уверенность и целеустремленность!

Признаки состоявшегося предприниматели следующие: целеустремленность, уверенность, человек-совести и слова. Это тот, кто может организовать вокруг себя процессы, потратив на это минимум денег, времени и людского коэффициента, получая максимальную прибыль. Высоко организованный, приносит пользу себе и окружающим, не наносит вред. Так же диверсификация рисков, наличие нескольких рентабельных моделей бизнеса.

14 вопрос. Как бы Вы оценили морально-правовые качества малых предпринимателей нашего города, их уровень образования и квалификации?

1) В основе своей люди у нас образованные и квалифицированные, но бывает такое, что образование вроде, как и есть, но знания квалификации не хватает и не пытаются они это изучить. Не хватает нашим людям жажды

обучения изучения я имею ввиду предпринимателей старшего поколения, а вот молодежь они молодцы, креативные и легкие.

2) Низкий уровень.

3) Затрудняюсь дать ответ.

4) Средний.

5) Затрудняюсь ответить.

6) Уровень образования в основном это ПТУ, далее человек уже будет заниматься перепродажей. Очень много с высшим образованием работают в сфере продаж, и очень мало работают по специальности.

7) Оценил бы как положительные.

Эксперты считают, что уровень морально-правовых качеств предпринимателей нашего города низкий или средний. Не хватает квалификации, особенно старшему поколению предпринимателей. Уровень образования средний.

15 вопрос. И как Вы считаете, инновация – это одно из важнейших условий эффективного ведения бизнеса, или нет?

1) Инновации это не важнейшая составляющая успеха в бизнесе. Это хорошо, но смотря в чем. На мой взгляд хороши они тогда, когда поставлена работа и когда намечена цель и понимание к чему идешь, а то так можно напичкать инновациями весь свой бизнес и в конечном итоге ничего не получится.

2) Нет, не всегда.

3) Я думаю, что нет.

4) Да.

5) Конечно, но, разумеется, встает вопрос какие инновации? Город и рынок должны быть готовы.

6) Не одно из важнейших, но немаловажное. Что-то внедрять новое в свою работу очень важно, понимать куда движется весь процесс бизнеса в целом.

7) Думаю, что не особо важное.

Эксперты пришли к мнению, что инновации важны, но это не самая главная составляющая для эффективного ведения бизнеса. Инновации должны вводиться по нужде, когда предприниматель точно знает, для чего он это делает и какие плюсы будут после введения. Так же к инновациям должны быть готовы город и сам «рынок».

16 вопрос. Вы заинтересованы в привнесении в свой бизнес чего-то нового (например, производства нового продукта, оказания новой услуги, в изменении производственного или управленческого процесса, поиска нового вида деятельности)? Заинтересованы ли в целом в привнесении инноваций в своё дело? Или скорее склонны к заимствованию форм организации собственного дела?

1) Да, заинтересованы в чем-то новом, если, например, взять магазин розничную торговлю, то естественно новинки всегда радуют покупателя. Особенно если эта новинка востребована, если это считать инновацией-привезти новый товар, то да. Но мы это не считаем инновацией. Если запускать какую - то новую услугу, то возможно. В общем на этот вопрос ответ да, мы хотим что-то новое сделать в своем бизнесе, даже может быть какое-то новое направление.

2) Конечно, заинтересованы.

3) Ну конечно заинтересован, любой бизнесмен пытается новое что-то найти, новыми продуктами заняться. Если есть мозги у человека, то любой человек что-то новое для себя будет искать.

4) Да, от части. Частичное заимствование форм организации так же допускается.

5) Я всегда за инновации.

6) Склонен, хочу и желаю этого.

7) Не заинтересован, потому что все устраивает.

Предприниматели заинтересованы введением в свой бизнес чего-то нового, главное, чтобы это было действительно нужно и востребовано в работе. Частичное заимствование форм организации так же допускается. И лишь один

эксперт не заинтересован в введении инноваций.

17 вопрос. Скажите, какую цель преследуют предприниматели, когда вносят инновации в свой бизнес? Какими мотивами руководствуются?

1) Все действия, связанные в бизнесе – принятия решений и т.д у них у всех одна мотивация: получение прибыли. Расширение штата - получение прибыли, расширение ассортимента-получение прибыли. Продажи, клиенты, прибыль вот чем руководствуется предприниматель, если вводит новшества в свой бизнес.

2) Удобство пользования услугами, увеличение прибыли.

3) Развитие бизнеса, стремление сделать лучше свой бизнес.

4) Добиться максимальной эффективности и удобства в управлении бизнесом, возможно избавиться от ненужных кадров, сделать бизнес максимально гибким.

5) Не знаю, я лично-облегчить жизнь себе и другим и экономить наше время.

6) Оптимизация процесса, затратить как можно меньше времени, чтобы произвести больше продуктов или услуг.

7) Цель? Достичь успеха в своем деле.

Целей можно выделить несколько: самые главные-получение прибыли, сделать бизнес максимально гибким, оптимизировать его. Далее это удобство пользования услугами, экономия времени, достичь успеха в своем деле. Можно сделать вывод: что предприниматели будут вводить инновации для получения прибыли и оптимизации процесса работы.

18 вопрос. На Ваш взгляд, что влияет на то, будет ли предприниматель вносить инновации в свой бизнес или нет?

1) На принятия этого решения будет влиять: целесообразность этой инновации, сроки внедрения, стоимость внедрения. Потом плюсы, которые будут от нее, либо минусы, которые будут без нее.

2) Конкуренция.

3) Когда бизнес “чахлеет”, не приносит прибыли, то предприниматель

будет искать что-то новое что бы поднять этот бизнес.

4) Взгляды самого предпринимателя в первую очередь.

5) Для многих это конкуренция

6) Его личное отношение и понимание, что можно привнести в бизнес и какой это даст результат.

7) Плохой процесс работы и большие убытки...

В первую очередь будут влиять взгляды самого бизнесмена, его видение полезности этих инноваций, а далее конкуренция, убытки. Благовещенские предприниматели задумываются о целесообразности введения тех или иных технологий, а конкуренция и убытки служат причиной для введения в бизнес чего-то нового.

19 вопрос. Приходилось ли вам вынужденно вводить какие-либо инновации?

1) Приходилось вынужденно вводить онлайн кассы, которые насадило государство всем предпринимателям в добровольно принудительном порядке и если кассы не будут установлены, то будут штрафы и приостановление деятельности. При этом вроде, как и помогло. Были отсрочки по налоговым платежам, но мы сильно помощи по налогам не заметили. Было накладно, когда мы эту кассу ставили, потому что мы на нее не копили, а по факту потратили большую сумму сразу. Плюс нам были сложно, потому что все на самообучении. Сами мучились, изучали как этим пользоваться.

2) Билинги, онлайн-кассы, которые навязало государство.

3) В силу того, что в бизнесе относительно недавно, инновации не вводились. Инновации вводятся, когда ты много лет на рынке и ищешь что-то новое, потому что старое не приносит такой прибыли как раньше.

4) Лично мне нет.

5) Нет.

6) Вынужденно? Нет, мне кажется, трудно заставить человека делать то, чего он не хочет.

7) Нет.

Два эксперта рассказали о таких мерах как принудительное введение онлайн-касс, к которым они не были готовы финансово. Потому что это была идея государства, но помощи никакой в этом вопросе оно не предоставило. Остальным не приходилось сталкиваться с принудительным введением инноваций, т.к. трудно заставить человека сделать то, чего он не хочет. Здесь мнение разнится, но все-таки если инновации будут вводиться на государственном уровне, то у наших бизнесменов не будет выбора.

Общие выводы по исследованию

1) В большинстве своем в роли экспертов-предпринимателей в основном выступили мужчины. Самым распространённым видом деятельности среди интервьюеров оказалась сфера услуг красоты. Их деятельность преимущественно направлена на получение прибыли. Они дипломатичные, культурные, идущие на встречу друг к другу, открытые, миролюбивые, стрессоустойчивые, умеют рисковать, у кого есть идея, смелые, решительные, коммуникабельные, предприимчивые, находчивые, с желанием трудиться и получать от этого результат. Гипотеза-основание частично подтвердилась.

2) Предприниматели, выступившие в роли экспертов, подтвердили готовность к экономическому кризису и работы во время пандемии. Гипотеза-следствие 2 подтвердилась.

3) Предприниматели не принимают ни активного, ни пассивного политического участия в жизни города. Контакта с властями нет. Но готовы принять участие в социальной жизни. Гипотеза-следствие 4 подтвердилась частично.

4) Уровень морально-правовых качеств предпринимателей был оценен как средний или низкий. Личные качества: дипломатичные, культурные, идущие на встречу друг к другу, открытые, миролюбивые, стрессоустойчивые, умеют рисковать, у кого есть идея, смелые, решительные, коммуникабельные, предприимчивые, находчивые, с желанием трудиться и получать от этого результат. Деловые качества смогли выделить не все предприниматели, кто-то охарактеризовал негативно. Гипотеза-следствие 6 подтвердилась.

5) В первую очередь будут влиять взгляды самого бизнесмена на введение инноваций, его видение полезности этих инноваций, а далее конкуренция, убытки. Благовещенские предприниматели задумываются о целесообразности введения тех или иных технологий, а конкуренция и убытки служат причиной для введения в бизнес чего-то нового. Но предприниматели негативно относятся к инновациям, которые навязало им государство. Гипотеза-следствие 8 подтвердилась.

2.3 Сопоставление внешнего и внутреннего анализа социального портрета благовещенского предпринимателя

Результаты опроса показали, что малый бизнес города Благовещенска способен к экономической адаптации, как при негативных, так и при позитивных переменах. Об этом же сказали эксперты, все интервьюеры смогли адаптироваться к условиям пандемии.

Горожане охарактеризовали благовещенского предпринимателя так - предприимчивый, расчетливый, трудолюбивый, самостоятельный, организованный. Это человек, который умеет организовывать, контролировать, анализировать свою работу. Так же способен вести переговоры, умеет рисковать.

Примерно около двух третей опрошенных увидели в представителях малого бизнеса Благовещенска такие качества как – умение договориться. Отметили такое качество как смекалка, а также часть респондентов предположило в них “ловкачество” и “умение дать взятку”. Эксперты охарактеризовали своих коллег-предпринимателей так: дипломатичные, культурные, идущие на встречу друг к другу, открытые, миролюбивые, стрессоустойчивые, умеют рисковать, у кого есть идея, смелые, решительные, коммуникабельные, предприимчивые, находчивые, с желанием трудиться и получать от этого результат. Мнения экспертов и горожан практически одинаковы.

Благовещенцы считают, что малый предприниматель чувствует в политической жизни города. Но больше половины респондентов склонились к

тому, что предприниматель не должен состоять в партии. Эксперты же считают наоборот: предприниматели не принимают ни активного, ни пассивного политического участия в жизни города. Контакта с властями нет. Но готовы принять участие в социальной жизни. Мнения экспертов и благовещенцев разошлись.

Опрошенные благовещенцы считают, что малому бизнесу Благовещенска присущи инновационные настроения, в значительной степени обусловленные большой конкуренцией. Т.е. конкуренция среди малого бизнеса Благовещенска — это основная причина инновационных нововведений. Эксперты считают, что в первую очередь будут влиять взгляды самого бизнесмена на введение инноваций, его видение полезности этих инноваций, а далее конкуренция, убытки. Благовещенские предприниматели задумываются о целесообразности введения тех или иных технологий, а конкуренция и убытки служат причиной для введения в бизнес чего-то нового. Следовательно, мнения респондентов сошлись.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предпринимательство сформировалось только в период зарождения капиталистических отношений и связано с существованием такого класса, как буржуазия. Со временем предпринимательство проявилось в новых видах и сферах деятельности, а, стало быть, является характерным для представителей других социальных слоев и групп.

По мнению французского исследователя Р. Кантильона, риск является наиболее характерной чертой предпринимательства.

Фон Тюнен рассматривает также такое важное свойство предпринимательства, как инновационную деятельность, которая связана непосредственно с производственными изменениями, внедрением новой техники.

Предприниматель у Шумпетера – субъект инновационной деятельности, реализующий различные «новые комбинации» факторов производства.

Идеи К. Маркса и П. Сорокина, которые главным отличительным признаком предпринимателя считают владение собственностью. Марксизм сосредоточился на разработке социально-экономических и политических проблем предпринимательства.

П. Сорокин дает социологический анализ предпринимательства и определяет его место в системе общественных отношений с точки зрения теории стратификации.

По мнению Вебера, на формирование капиталистического предпринимательства большое влияние оказывает религия, в частности, протестантизм.

Предпринимательство – это принципиально новый тип хозяйствования, базирующийся на инновационном поведении собственников предприятия, на умении находить и использовать идеи, воплощать их в конкретные предпринимательские проекты.

Предприниматель может заниматься любыми видами деятельности, если они не запрещены законом. Субъектами предпринимательства могут быть:

- граждане Российской Федерации и других государств, не ограниченные в установленном законом порядке в своей деятельности;
- граждане иностранных государств и лица без гражданства в пределах полномочий, установленных законом;
- объединения граждан (партнеры).

В зависимости от содержания деятельности различают следующие виды предпринимательства:

- производственное;
- коммерческое;
- финансовое;
- страховое;
- посредническое.

Основная гипотеза исследования 2019 года, которое проводилось методом анкетирования, предполагала, что благовещенцы представляют малого предпринимателя - своего земляка так: молодой, настойчивый, амбициозный человек, умеющий рисковать, или как говорят в народе: «обладает определенной предпринимательской жилкой», а также обладающий достаточной долей активности. Его деятельность преимущественно направлена на получение прибыли. В большинстве своем это представитель мужского пола. Основная сфера его деятельности это розничная торговля.

Анализ данных показал, что в целом основная гипотеза подтвердилась т.к. на вопросы о большинстве участников малого бизнеса выбрало вариант «мужчины». А также самый большой процент ответов по сфере деятельности получила сфера оптовой и розничной торговли (72 %). Так же благовещенцы охарактеризовали представителей малого бизнеса своих земляков так: предприимчивый, расчетливый, трудолюбивый, самостоятельный, организованный. Это человек, который умеет организовывать, контролировать, анализировать свою работу. Так же способен вести переговоры. Т.е. из этой

оценки видно, что представители малого бизнеса города Благовещенска имеют положительный имидж в глазах своих земляков. Хотя здесь надо отметить, что третья часть респондентов все же увидела в представителях малого бизнеса Благовещенска такую черту как хитрость.

Результаты опроса показали, что малый бизнес города Благовещенска способен к экономической адаптации, как при негативных, так и при позитивных переменах. Примерно около двух третей опрошенных увидели в представителях малого бизнеса Благовещенска такие качества как – умение договориться (62 %), 34 % отметили такое качество как смекалка, а также часть респондентов (по 14%) предположило в них “ловкачество” и “умение дать взятку”. Что частично подтверждает первую гипотезу-следствие.

Благовещенцы считают, что малый предприниматель участвует в политической жизни города. Но больше половины респондентов склонились к тому, что предприниматель не должен состоять в партии. В целом гипотеза под номером два подтвердилась.

Горожане охарактеризовали благовещенского предпринимателя так - предприимчивый, расчетливый, трудолюбивый, самостоятельный, организованный. Это человек, который умеет организовывать, контролировать, анализировать свою работу. Так же способен вести переговоры, умеет рисковать. Гипотеза под номером три подтвердилась.

Малому бизнесу Благовещенска присущи инновационные настроения, в значительной степени обусловленные большой конкуренцией. Так посчитало более 80 % опрошенных. Т.е. конкуренция среди малого бизнеса Благовещенска — это основной причиной инновационных нововведений. Гипотеза под номером четыре частично подтвердилась.

Результаты исследования 2020 года в котором был использован метод интервью показали, что:

- 1) В большинстве своем в роли экспертов-предпринимателей в основном выступили мужчины. Самым распространённым видом деятельности среди интервьюеров оказалась сфера услуг красоты. Их деятельность

преимущественно направлена на получение прибыли. Они дипломатичные, культурные, идущие на встречу друг к другу, открытые, миролюбивые, стрессоустойчивые, умеют рисковать, у кого есть идея, смелые, решительные, коммуникабельные, предприимчивые, находчивые, с желанием трудиться и получать от этого результат. Гипотеза-основание частично подтвердилась.

2) Предприниматели, выступившие в роли экспертов, подтвердили готовность к экономическому кризису и работы во время пандемии. Гипотеза-следствие 2 подтвердилась.

3) Предприниматели не принимают ни активного, ни пассивного политического участия в жизни города. Контакта с властями нет. Но готовы принять участие в социальной жизни. Гипотеза-следствие 4 подтвердилась частично.

4) Уровень морально-правовых качеств предпринимателей был оценен как средний или низкий. Личные качества: дипломатичные, культурные, идущие на встречу друг к другу, открытые, миролюбивые, стрессоустойчивые, умеют рисковать, у кого есть идея, смелые, решительные, коммуникабельные, предприимчивые, находчивые, с желанием трудиться и получать от этого результат. Деловые качества смогли выделить не все предприниматели, кто-то охарактеризовал негативно. Гипотеза-следствие 6 подтвердилась.

5) В первую очередь будут влиять взгляды самого бизнесмена на введение инноваций, его видение полезности этих инноваций, а далее конкуренция, убытки. Благовещенские предприниматели задумываются о целесообразности введения тех или иных технологий, а конкуренция и убытки служат причиной для введения в бизнес чего-то нового. Но предприниматели негативно относятся к инновациям, которые навязало им государство. Гипотеза-следствие 8 подтвердилась.

Результаты опроса показали, что малый бизнес города Благовещенска способен к экономической адаптации, как при негативных, так и при позитивных переменах. Об этом же сказали эксперты, все интервьюеры смогли адаптироваться к условиям пандемии.

Горожане охарактеризовали благовещенского предпринимателя так - предприимчивый, расчетливый, трудолюбивый, самостоятельный, организованный. Это человек, который умеет организовывать, контролировать, анализировать свою работу. Так же способен вести переговоры, умеет рисковать.

Примерно около двух третей опрошенных увидели в представителях малого бизнеса Благовещенска такие качества как – умение договориться. Отметили такое качество как смекалка, а также часть респондентов предположило в них “ловкачество” и “умение дать взятку”. Эксперты охарактеризовали своих коллег-предпринимателей так: дипломатичные, культурные, идущие на встречу друг к другу, открытые, миролюбивые, стрессоустойчивые, умеют рисковать, у кого есть идея, смелые, решительные, коммуникабельные, предприимчивые, находчивые, с желанием трудиться и получать от этого результат. Мнения экспертов и горожан практически одинаковы.

Благовещенцы считают, что малый предприниматель чувствует в политической жизни города. Но больше половины респондентов склонились к тому, что предприниматель не должен состоять в партии. Эксперты же считают наоборот: предприниматели не принимают ни активного, ни пассивного политического участия в жизни города. Контакта с властями нет. Но готовы принять участие в социальной жизни. Мнения экспертов и благовещенцев разошлись.

Опрошенные благовещенцы считают, что малому бизнесу Благовещенска присущи инновационные настроения, в значительной степени обусловленные большой конкуренцией. Т.е. конкуренция среди малого бизнеса Благовещенска – это основная причина инновационных нововведений. Эксперты считают, что в первую очередь будут влиять взгляды самого бизнесмена на введение инноваций, его видение полезности этих инноваций, а далее конкуренция, убытки. Благовещенские предприниматели задумываются о целесообразности введения тех или иных технологий, а конкуренция и убытки служат причиной

для введения в бизнес чего-то нового. Следовательно, мнения респондентов сошлись.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Арон, Р. Этапы развития социологической мысли / Р. Арон. — Москва: Издательская группа «Прогресс» — «Политика», 2018. - 608 с.
- 2 Балабанов, С. С. Имидж предпринимателя у педагогов и учащихся // СОЦИС. - 2015. - № 2. – С.3.
- 3 Бондарь, А.В. Экономическая теория / А.В. Бондарь. - Минск: БГЭУ. - 2017. - 477с.
- 4 Борисов, Е.Ф. Экономика / Е.Ф. Борисов, - М.: ИНФРА-М. 2017. - 256 с.
- 5 Быков, А.В. Концепция ценностей в социологии Э. Дюркгейма / А.В. Быков. – М.: Норма, 2016. – 345 с.
- 6 Вебер, М. История хозяйства: Очерк всеобщей социальной и экономической истории/ Вебер М. — Санкт-Петербург: Наука и школа, 1923. - 240 с.
- 7 Герасимов, П. П. К вопросу об экономической сущности и содержании предпринимательства / П. П. Герасимов // Альманах современной науки и образования. 2013. № 8 (75). С. 53-56.
- 8 Головей Л. А., Рыбалко Е.Ф. Практикум по возрастной психологии. - СПб, 2015. - 599 с.
- 9 Громов, А. И. Управление бизнес-процессами: современные методы: монография / А. И. Громов, А. Фляйшман, В. Шмидт; под редакцией А. И. Громова. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 367 с.
- 10 Дерен, В. И. Экономика и международный бизнес: монография / В. И. Дерен, А. В. Дерен. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 265 с.
- 11 Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник. 2-е изд. / И.А. Дубровин. — М.: Дашков и К, 2017. — 432 с.
- 12 Зарубина Н. Российское предпринимательство: идеи и люди // Вопросы психологии, 2015, № 7, с. 20.
- 13 Карелин, А. А. Большая энциклопедия психологических тестов. – М.:

Эксмо, 2014. – 416 с.

14 Краснов, И. В. Роль малых и средних предприятий в мировой экономике / И. В. Краснов // Пробл. теории и практики управл. 2013. N 1. С.38-46.

15 Купцова, Е. В. Бизнес-планирование: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 435 с.

16 Лосев, В. Как составить бизнес-план. Как составить бизнес-план: Практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей: Пер. с англ. / В. Лосев. — М.: Вильямс, 2018. — 208 с.

17 Макаревич А. Мотивация как основа действий личности // Социальная психология. - 2016. - № 2. – С. 14.

18 Макаренко В. Психология предпринимательства // Социальная психология. – 2014. - № 3. – С.34.

19 Немети, Л. Стратегии выхода из бизнеса: планирование выхода, опционы, увеличение стоимости бизнеса, управление сделками для владельцев бизнеса / Л. Немети. — М.: Инфотропик Медиа, 2018. — 272 с.

20 Олейников Д. Малый и средний бизнес России: от торговли к инновациям. // Business Woman. - № 25. – 2017. – С. 30-36; Шварц А. Социальная стратификация современного российского общества. // Российский экономический журнал. - 2018. - № 5. – С. 17-35

21 Перепелкин, О. В. Российский предприниматель: штрихи к социальному портрету // СОЦИС, 2015, с. 36.

22 Погребняк А. Социальные парадигмы бизнеса в мире и в РФ// Социальная психология. - 2014. - № 6. – С.12.

23 Постин, А.Е. Внедрение опыта экономически развитых стран по подготовке предпринимателей // Социология. – 2019. - № 7. – С.9.

24 Светульников, М. Г. Предпринимательство и инновации / М. Г. Светульников, С. Г. Светульников. – Ульяновск: УлГТУ. - 2015. – 128 с.

25 Смородинов, Р. В. Проблемы финансирования малого бизнеса / Р.В.

Смородинов, Н. В. Широченко // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2014. Т. 2. № 7. С. 243-246.

26 Столяренко, Л.Д. «Психология», СПб.: Лидер. – 2016г. – С. 519

27 Тимошенко И. Мотивация личности и человеческих ресурсов. Москва, 2014. – 523 с.

28 Тихоненко, К. П. Малое предпринимательство и его роль в экономическом развитии страны в современных условиях / К. П. Тихоненко // Актуальные вопросы экономических наук. 2013. №34. С. 253

29 Фурсова, В.В. Социология предпринимательства: учеб. -метод. пособие / В.В. Фурсова. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2017. – 48 с.

30 Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. - М., Изд-во Института Психотерапии, 2014. – 490 с.

31 Чугунов, А. В. Развитие информационного общества: теории, концепции и программы: учебное пособие/ А.В Чугунов. — Санкт-Петербург: Ф-т филологии и искусств СПбГУ, 2017. - 98 с.

32 Шварц А. Социальная стратификация современного российского общества. // Российский экономический журнал. -2018. - № 5. – С. 17-35.

33 Шумпетер, Й. А Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – Москва: Прогресс, 2014. – 467 с.

34 Яковлев, А.А. «Предпринимательский потенциал российского общества: состояние, проблемы, возможности активизации. Промежуточный доклад по итогам реализации проекта Научного фонда ГУ ВШЭ»:Препринт WP1/2007/05. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2017. – 76 с.

35 Schumpeter, Joseph A.; Opie, Redvers (1983) [1934]. The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle. New Brunswick, New Jersey: Transaction Books. Translated from the 1911 original German, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung.

36 Schumpeter, Joseph A. (1949), "The historical approach to the analysis of business cycles", in National Bureau of Economic Research (NBER), Conference

(ed.), NBER Conference on Business Cycle Research, Chicago: University of Chicago Press

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Программа КСИ

Тема исследования: «Социальный портрет благовещенского малого предпринимателя».

Актуальность темы исследования определяется важной ролью объекта изучения в условиях трансформации социально-экономических отношений в Российской Федерации и Амурской области.

В частности, малое предпринимательство стало неотъемлемой частью современного общества и в значительной мере влияет на его дальнейшее развитие. Особенно это касается Благовещенска, где малый бизнес начинался с торговых отношений с представителями КНР, в частности так называемой “челночной” торговли. Проникновение малого бизнеса во все сферы общественной жизни Благовещенска позволяет определить актуальность темы исследования в двух аспектах: социально-экономическом и социально-политическом.

Проблема:

Онтологическая: недостаток актуальной социологической информации о проблеме

Гносеологическая: даже при наличии минимальных знаний о предпринимательстве не все понимают роль и место предпринимателя в общественной и экономической структуре страны

Объект1: население г.Благовещенска в возрасте от 18 лет и старше

Объект2: малые предприниматели г.Благовещенска от 18 лет и старше, которые занимаются бизнесом на протяжении трех лет и больше

Предмет1: социальный портрет благовещенского предпринимателя в сознании благовещенцев

Предмет2: социальный портрет благовещенского предпринимателя в сознании благовещенских предпринимателей

Целью является определение набора типовых (отличающих)

характеристик представителей малого бизнеса г. Благовещенска

Исходя из названной цели, в работе поставлен ряд **задач**:

– выявить особенности благовещенского малого предпринимателя, помогающие ему в ведении экономической деятельности с точки зрения благовещенцев;

– выявить особенности благовещенского малого предпринимателя, помогающие ему в ведении экономической деятельности с точки зрения с точки зрения благовещенских малых предпринимателей;

– описать политический портрет благовещенского предпринимателя с точки зрения благовещенцев;

– описать политический портрет благовещенского предпринимателя с точки зрения благовещенских малых предпринимателей;

– выявить социокультурные характеристики благовещенского предпринимателя с точки зрения благовещенцев;

– выявить социокультурные характеристики благовещенского предпринимателя с точки зрения благовещенских малых предпринимателей;

– выявить инновационные характеристики благовещенского предпринимателя с точки зрения благовещенцев;

– выявить инновационные характеристики благовещенского предпринимателя с точки зрения самих малых предпринимателей.

Гипотезы исследования:

Гипотеза-основание:

На сегодняшний день благовещенцы представляют малого предпринимателя - своего земляка так: молодой, настойчивый, амбициозный человек, умеющий рисковать, или как говорят в народе: «обладает определенной предпринимательской жилкой», а также обладающий достаточной долей активности. Его деятельность преимущественно направлена на получение прибыли. В большинстве своем это представитель мужского пола. Основная сфера его деятельности это розничная торговля.

Гипотезы-следствия:

1) готовность благовещенского предпринимателя к любым экономическим явлениям, как негативным, так и положительным с точки зрения жителей г. Благовещенска. Например, к безработице, экономическому кризису, дефляции, инфляции, экономическому росту;

2) готовность благовещенского предпринимателя к любым экономическим явлениям, как негативным, так и положительным с точки зрения предпринимателей г. Благовещенска. Например, к безработице, экономическому кризису, дефляции, инфляции, экономическому росту;

3) благовещенские предприниматели готовы участвовать в общественно-политической жизни (митинги, шествия), делегировать более способных предпринимателей в политику, заниматься решением городских проблем (благоустройство города).

4) благовещенские предприниматели с точки зрения благовещенцев готовы участвовать в общественно-политической жизни (митинги, шествия), делегировать более способных предпринимателей в политику, заниматься решением городских проблем (благоустройство города).

5) с точки зрения жителей г. Благовещенска предприниматель достаточно юридически грамотен, а именно проявляет знание административного и гражданского права, умеет вести бизнес посредством делового общения (он коммуникабелен, открыт для общения), обладает набором личных качеств и умением анализировать современные социально-экономические тенденции (например, следит за новинками в социальных сетях и т.п.);

6) по мнению благовещенских предпринимателей, они достаточно юридически грамотны, а именно проявляют знания административного и гражданского права, умеет вести бизнес посредством делового общения, обладают набором личных качеств и умением анализировать современные социально-экономические тенденции (например, следят за новинками в социальных сетях и т.п.);

7) с точки зрения жителей г. Благовещенска наблюдается готовность благовещенского предпринимателя развивать свой бизнес посредством

введения новых технологий. Например, если предприниматель занят в сфере строительства, то с его точки зрения разумно будет использовать технологию каркасного домостроения, а также использовать 3-д панели. Так же новыми технологиями будет считаться автоматизация процесса производства, создание телефонных приложений, таргетная реклама в социальной сети «Instagram» и т.п.

8) с точки зрения предпринимателей г. Благовещенска наблюдается готовность развивать свой бизнес посредством введения новых технологий. Например, если предприниматель занят в сфере строительства, то с его точки зрения разумно будет использовать технологию каркасного домостроения, а также использовать 3-д панели. Так же новыми технологиями будет считаться автоматизация процесса производства, создание телефонных приложений, таргетная реклама в социальной сети «Instagram» и т.п.

Теоретическая интерпретация понятий:

Социальный портрет – это совокупность информации о статусном и ролевом наборе, образе жизни, материальных возможностях, с учетом общего и особенного в поведении и деятельности.

Предприниматель – лицо, занимающееся собственным бизнесом, имеющее своё дело в целях получения прибыли или иной выгоды.

Технология социального портретирования– это метод составления комплексной характеристики, содержащий описание его внутреннего склада и возможных поступков в определенных значимых обстоятельствах.

Бизнес – инициативная экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая главными целями получение дохода и развитие собственного дела.

Малый бизнес — представителями малого бизнеса считаются компании и предприниматели независимо от налогового режима. Это могут быть фирмы и ИП на УСН, ЕНВД, патенте, ОСН с денежным оборотом до 800 млн.руб и количеством сотрудников до 100 человек.

Иновация – это принципиально новое решение или свежая идея в области технологий, а также техники управления и организации труда.

Технология – это комплекс инженерных и научных знаний, что были воплощены в средствах и способах труда, наборов материально-вещественных компонентов производства, а также виды их сочетаний, которые создаются, чтобы получить определённый продукт или услугу.

Тренд – в широком смысле, направление развития в какой-либо области жизни (например, в одежде, финансах, технологиях или дизайне), либо определённое явление, продукт или предмет, задающий тон в этой области.

Безработица — наличие в стране людей, составляющих часть экономически активного населения, которые способны и желают трудиться по найму, но не могут найти работу.

Политическая жизнь - это совокупность духовных, чувственных, эмоциональных и практических предметных форм политического бытия человека и общества, что характеризует их отношение к политике и участие в ней.

Политическая партия — объединённая группа людей, непосредственно ставящая перед собой задачи овладеть политической властью в государстве или принять в ней участие через своих представителей в органах государственной власти и местного самоуправления.

Юридическая грамотность — правовая культура человека, хорошее знание своих прав и обязанностей и нормативно правовых актов, регулирующих отношения между людьми, социальными общностями, организациями; умение применять правовые знания при анализе конфликтных ситуаций и тд.

Конкуренция — это борьба между экономическими субъектами за максимально эффективное использование факторов производства.

Прибыль — положительная разница между суммарными доходами (в которые входит выручка от реализации товаров и услуг, полученные штрафы и компенсации, процентные доходы и т. п.) и затратами на производство или

приобретение, хранение, транспортировку, сбыт этих товаров и услуг.

Благовещенск — город в России. Административный центр Амурской области и Благовещенского района, образует «Городской округ город Благовещенск».

Социо-культу́рный подход — методологический подход на базе системного подхода, сущность которого состоит в попытке рассмотрения общества как единства культуры и социальности, образуемых и преобразуемых деятельностью человека.

Таблица А.1 - Структурная операционализация по объекту 1 и предмету 1

«Социальный портрет амурского предпринимателя»				
Экономические характеристики	Политические характеристики	Социо-культурные характеристики	Инновационные (психологические) характеристики	Соц.демографич. характеристики
<ul style="list-style-type: none"> - успешность адаптации в условиях конкуренции - организационные способности, умение управлять коллективом - умение управлять финансовыми потоками 	<ul style="list-style-type: none"> - участие в общественной и политической жизни (участие в митингах, инициирование общественных мероприятий) - возможность влияния на ход развития ситуации в городском социуме (возможность принять участие в политической жизни, делегировать наиболее способных предпринимателей в политику) - принадлежность к общественным и общественно-политическим организациям, к политическим структурам как ресурс МП 	<ul style="list-style-type: none"> - личные качества, приписываемые предпринимателю как инноваторам, недостающие новаторские качества - разборчивость в средствах достижения успеха как фактор предпринимательской деятельности - новаторские качества - морально-правовые качества и уровень образования как показателей социокультурного потенциала 	<ul style="list-style-type: none"> - готовность предпринимателей к нововведениям в своем бизнесе - убеждение предпринимателей, что инновации – это одно из главных условий эффективного ведения бизнеса - цель и мотивы инновационного поведения - объективные и субъективные факторы инновационного поведения малых предпринимателей - понимание термина «инновационный потенциал малого предпринимательства» - цель предпринимательской деятельности и её соотношение с целями и мотивами инновационного 	<ul style="list-style-type: none"> - пол - возраст - материальное положение - вероисповедание - национальность - образование

			поведения	
--	--	--	-----------	--

Таблица А.2 - Факторная операционализация по объекту 1 и предмету 1

«Социальный портрет благовещенского предпринимателя»			
Объективные		Субъективные	
Общие	Специфические	Социально-демографические	Социально-психологические
<ul style="list-style-type: none"> -экономическая ситуация в стране - структура рынка в регионе - государственная и региональная политика в сфере предпринимательства - налоговая политика - правовые факторы, определяющие степень правовой защищенности предпринимателя; - политические (устойчивость политических институтов, способы принятия политических решений). 	<ul style="list-style-type: none"> - социокультурные (нравственные и моральные нормы, криминальная среда, религиозные воззрения, образовательный уровень населения, потребительский спрос, специфика деловой этики); - конкуренция - наличие рыночных посредников; - информационное обеспечение 	<ul style="list-style-type: none"> - пол, - возраст, -национальность, - род занятий, -материальное положение - сфера деятельности - род деятельности - религиозная принадлежность -уровень образования -профиль образования 	<ul style="list-style-type: none"> - ценностные ориентации - образ жизни -стереотипы относительно понятия «предприниматель» -симпатия/антипатия к различным профессиям - привлекательность сфер деятельности

Таблица А.3 - Структурная операционализация по объекту 2 и предмету 2

«Социальный портрет амурского предпринимателя»				
Экономические характеристики	Политические характеристики	Социо-культурные характеристики	Инновационные (психологические) характеристики	Соц.демографические характеристики
<ul style="list-style-type: none"> -Опыт ведения бизнеса -Выбор деятельности с точки зрения экономики -Рентабельность бизнеса -Государственная поддержка -Экономический кризис 	<ul style="list-style-type: none"> -Участие в социальной и политической жизни города -Способы политического влияния на ход событий -Участие в общественных организациях, политических партиях 	<ul style="list-style-type: none"> -разборчивость в средствах достижения успеха как фактор предпринимательской деятельности - новаторские качества -морально-правовые качества и уровень образования и квалификации как показателей 	<ul style="list-style-type: none"> -эффективность внедрения чего-либо инновационного - заинтересованность в введении инноваций 	<ul style="list-style-type: none"> -пол -возраст -материальное положение -вероисповедание -национальность -образование

		социокультурного потенциала		
--	--	-----------------------------	--	--

Таблица А.4 - Факторная операционализация по объекту 2 и предмету 2

«Социальный портрет благовещенского предпринимателя»			
Объективные		Субъективные	
Общие	Специфические	Социально-демографические	Социально-психологические
-экономическая ситуация в стране - структура рынка в регионе - государственная и региональная политика в сфере предпринимательства - налоговая политика - правовые факторы, определяющие степень правовой защищенности предпринимателя; - политические (устойчивость политических институтов, способы принятия политических решений).	- социокультурные (нравственные и моральные нормы, криминальная среда, религиозные воззрения, образовательный уровень населения, потребительский спрос, специфика деловой этики); - информационное обеспечение	- пол, - возраст, - национальность, - род занятий, - материальное положение - сфера деятельности - род деятельности - религиозная принадлежность -уровень образования -профиль образования	- ценностные ориентации - образ жизни -стереотипы относительно понятия «предприниматель» - привлекательность сфер деятельности

В данном социологическом исследовании для первого объекта будет использоваться такой опросный метод как индивидуальное анкетирование в виде онлайн-опроса с квотной выборкой. Такой выбор обусловлен тем, что данный метод менее трудозатратный, более оперативный. И в случае адекватного тайминга анкетирование не занимает много времени, что играет на руку как исследователю, так и респонденту. Также, к достоинствам анкетирования относят:

- 1) большой объем получаемой информации при относительно небольших затратах;
- 2) универсальность признаков, описывающих каждый случай;
- 3) стандартизация методики позволяет в дальнейшем провести повторные исследования и сравнительный анализ результатов.

Обоснование выборки:

Тип выборки: квотная (т.к. имеются статистические данные о половозрастном составе населения города Благовещенска). Данный тип выборки избран исходя из того, что имеются статистические данные о структуре генеральной совокупности (половозрастной состав населения г. Благовещенска) и представляется достаточным для целей данного исследования.

Структура генеральной совокупности представлена в таблице В.5.

Таблица А.5 - Генеральная совокупность

Возраст	Женщины	Мужчины
18-29	24464	21078
30-54	45932	40688
55 и выше	33980	18893

N= 185 035 человек

Структура выборочной совокупности представлена в таблице:

Таблица А.6 - Выборочная совокупность

Возраст	Мужчины	Женщины
18-29	11	13
30-54	22	25
55 и выше	10	18

n = 100 респондентов

Объем выборки избран, исходя из трех принципов:

- 1) Принцип экономности (получение достоверных результатов при минимальных затратах).
- 2) Опыт социологических служб.
- 3) Принцип представительности (необходимо представить информацию о мнениях в целом по населению города).

Ошибка аналогичной случайной выборки при доверительном интервале 95 % рассчитывается по формуле и равна: $\Delta = 0,10$ или 10 %.

Рассчитана по формуле (1):

$$\Delta = \pm t \sqrt{\frac{pq}{n} \left(1 - \frac{n}{N}\right)} \quad (1)$$

Выборка будет реализована в одну ступень.

1) Отбор респондентов производился в соответствии с квотой с помощью онлайн-опроса и обычного опроса (50\50).

Для второго объекта будет использован метод глубинного интервью, а именно интервью с экспертом в данной области т.е. с людьми у которых есть свой бизнес. В данном исследовании будет использоваться один из методов сбора первичной информации – разновидность опроса – заочный одноразовый опрос экспертов в форме полуструктурированного интервью. Выбор в пользу данного метода обоснован тем, что данный метод позволяет на основе авторитетного мнения привлечь более целенаправленную аргументацию для обоснования теоретических положений и практических рекомендаций исследования.

Общее количество экспертов: 7 информантов.

Отбор экспертов предполагается осуществить среди предпринимателей малого бизнеса г. Благовещенска (7 информантов).

Методы отбора:

1) Оценка экспертов независимыми специалистами по критериям компетентности и объективности (специалисты: заместитель главы города по экономическому развитию, специалист по торговле и муниципальному заказу);

2) Документальный (критерии:

- стаж предпринимательской деятельности не менее 3 лет (обуславливает высокую компетентность в оценке МП как явления, в целом его состояния и внутреннего потенциала);

3) Самооценка (критерии: компетентность, объективность). Избранные критерии являются стандартными¹; критерий «способность к прогнозу» не учитывался, поскольку задачами исследования не предусмотрен прогноз состояния изучаемого явления.

Кроме того, эксперты будут отобраны в соответствии со сферами малого предпринимательства, представленными в городе: услуги салона красоты, продовольствие, коммуникационные услуги, юридические услуги, автобизнес, растениеводство.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЛОК

1 вопрос. Как давно Вы в бизнесе? Сколько их у вас?
2 вопрос. Почему Вы выбрали именно этот вид деятельности?
3 вопрос. На Ваш взгляд, какой вид деятельности рентабелен в Благовещенске?
4 вопрос. Изменилась ли ситуация в бизнесе за последние 10 лет? Если изменилась, то как?
5 вопрос. Государство оказывает поддержку Вашему делу? Какую?
6 вопрос. Пользуетесь ли Вы сторонней помощью при ведении бизнеса? Например, привлечение бухгалтеров, маркетологов?
7 вопрос. Сложившаяся ситуация с пандемией повлияла на Ваш бизнес? Смогли ли Вы адаптироваться?

ПОЛИТИЧЕСКИЙ БЛОК

8 вопрос. Скажите, пожалуйста, участвуете ли Вы или Ваши знакомые предприниматели в социальной и политической жизни города? В чём заключается это участие?
9 вопрос. Способны ли Вы повлиять на ход развития ситуации в общественной жизни города? И как повлиять?
10 вопрос. На Ваш взгляд, может ли предпринимательский слой оказать воздействие на ускорение становления в нашем городе максимально благоприятных условий для предпринимательской деятельности?
11 вопрос. Состоите ли Вы в каких-либо общественных организациях (союзы, ассоциации), в политических структурах (партии, политические организации)? И как это помогает вам (если помогает) вести своё дело?

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ БЛОК

12 вопрос. Скажите, пожалуйста, на Ваш взгляд, какими личными и деловыми качествами обладают предприниматели нашего города? И каких качеств им не хватает?
13 вопрос. Скажите, какие бы Вы выделили признаки, если бы характеризовали состоявшегося предпринимателя?
14 вопрос. Как бы Вы оценили морально-правовые качества малых предпринимателей нашего города, их уровень образования и квалификации?

ИННОВАЦИОННЫЙ БЛОК

15 вопрос. И как Вы считаете, инновация – это одно из важнейших условий эффективного ведения бизнеса, или нет?
16 вопрос. Вы заинтересованы в привнесении в свой бизнес чего-то нового (например, производства нового продукта, оказания новой услуги, в изменении производственного или управленческого процесса, поиска нового вида деятельности)? Заинтересованы ли в целом в привнесении инноваций в своё дело? Или скорее склонны к заимствованию форм организации собственного дела?
17 вопрос. Скажите, какую цель преследуют предприниматели, когда вносят инновации в свой бизнес? Какими мотивами руководствуются?
18 вопрос. На Ваш взгляд, что влияет на то, будет ли предприниматель вносить инновации в свой бизнес или нет?
19 вопрос. Приходилось ли вам вынужденно вводить какие-либо инновации?

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Интервью 1: Дарья, 30 лет, соучредитель студии ногтевого сервиса «Розмарин».

И: Как давно Вы в бизнесе? Сколько их у вас?

Р: В бизнесе 5 лет, один.

И: Почему Вы выбрали именно этот вид деятельности?

Р: Нравилось этим заниматься. Т.е это было хобби, потом удалось его монетизировать и достаточно успешно, масштабировать, если изначально это были просто оказание услуг маникюра, то сейчас у нас есть школа, розничный магазин.

И: На Ваш взгляд, какой вид деятельности рентабелен в Благовещенске?

Р: Самый рентабельный бизнес в Благовещенске сфера услуг и розничная торговля.

И: Изменилась ли ситуация в бизнесе за последние 10 лет? Если изменилась, то как?

Р: Мне сложно судить. Я совсем недавно и за этим не следила.

И: Государство оказывает поддержку Вашему делу? Какую?

Р: Государство никакой поддержки не оказывает или я не знаю о ней, как о ней узнать тоже не знаю. Нет единого центра, где можно узнать.

И: Пользуетесь ли Вы сторонней помощью при ведении бизнеса? Например, привлечение бухгалтеров, маркетологов?

Р: Сторонней помощью пользуюсь, услуги бухгалтера, дизайнеров, веб-разработчиков.

И: Сложившаяся ситуация с пандемией повлияла на Ваш бизнес? Смогли ли Вы адаптироваться?

Р: Да, повлияла, мы нашли выход из положения, конечно, но государство ужесточает правила, при котором малому бизнесу будет очень тяжело

заработать, потому что не зарабатывает малый бизнес столько что бы соблюдать беспрекословно правила, которые оно же и вводит. При том что правила эти дурные, не имеют ничего общего с реальностью. Так же правила трактуются по-разному и нет единого понимания в этом и есть вся проблема. Стало меньше клиентов больше правил и расходов, расходники, которые раньше стоили не дорого, сейчас стоят дорого, что повлечет увеличение цен и отток клиентов.

И: Скажите, пожалуйста, участвуете ли Вы или Ваши знакомые предприниматели в социальной и политической жизни города? В чём заключается это участие?

Р: Да, есть знакомые предприниматели, которые участвуют, ну точно не могу сказать, в любом случае ходят на какие-то слеты, группы предпринимателей. Что-то они там обсуждают, ходят на различные мероприятия, на которых поднимаются какие-то вопросы, но я за этим не слежу, потому что, во-первых, предприниматели там молодые и у нас много вопросов остается после таких встреч. Я не увидела никакого результат, вроде что-то делают, но вопросов больше, чем ответов.

И: Способны ли Вы повлиять на ход развития ситуации в общественной жизни города? И как повлиять?

Р: Никак не можем повлиять от слова совсем. Мы настолько мелкое предприятие, которое максимум может выйти на субботник, или поставить коробочку для батареек. Но никак, мы одни нет, если, конечно, соберется группа предпринимателей то возможно да.

И: На Ваш взгляд, может ли предпринимательский слой оказать воздействие на ускорение становления в нашем городе максимально благоприятных условий для предпринимательской деятельности?

Р: Нет, у нас все решается на законодательном уровне, предприниматель — это не законодательный уровень тем более малый бизнес. Если бы это был средний или крупный бизнес, то да возможно. А наша организация нет.

И: Состоите ли Вы в каких-либо общественных организациях

(союзы, ассоциации), в политических структурах (партии, политические организации)? И как это помогает вам (если помогает) вести своё дело?

Р: Не состою нигде.

И: Скажите, пожалуйста, на Ваш взгляд, какими личными и деловыми качествами обладают предприниматели нашего города? И каких качеств им не хватает?

Р: Личные качества- деловые качества наших предпринимателей достаточно сильные если у нас в процессе работы возникают какие-то конфликтные ситуации, то решаются они мирно и очень дипломатично не бывает такого что мы друг на друга орём и кричим. Дипломатичные, культурные идущие на встречу, здоровая конкуренция. Личные качества- безответственные в своей работе, корона на голове у многих, которую сложно сбить, но я думаю у нас в Благовещенске это врожденное чувство. Люди достаточно открытые и миролюбивые. И вот сколько я работаю мы не сталкивались с каким-то трешем, все тихо мирно.

И: Скажите, какие бы Вы выделили признаки, если бы характеризовали состоявшегося предпринимателя?

Р: Это человек которой из любой ситуации найдет выход. Он спокоен при любом раскладе, плохом или хорошем. Это человек совести и слова, решения он принимает взвешенно и справедливо. А также т.к предприниматель это человек который дает рабочие места, то в своей предприятия он создает благоприятные условия для работы сотрудников, хорошие отношения к ним. Высоко организованный, приносит пользу себе и окружающим. И не наносит вред.

И: Как бы Вы оценили морально-правовые качества малых предпринимателей нашего города, их уровень образования и квалификации?

Р: В основе своей люди у нас образованные и квалифицированные, но бывает такое, что образование вроде как и есть, но знания квалификации не хватает и не пытаются они это изучить. Не хватает нашим людям жажды

обучения изучения, я имею ввиду предпринимателей старшего поколения, а вот молодежь они молодцы, креативные и легкие.

И: Как Вы считаете, инновация – это одно из важнейших условий эффективного ведения бизнеса, или нет?

Р: Инновации это не важнейшая составляющая успеха в бизнесе. Это хорошо, но смотря в чем. На мой взгляд хороши они тогда, когда поставлена работа и когда намечена цель и понимание к чему идешь, а то так можно напичкать инновациями весь свой бизнес и в конечном итоге ничего не получится.

И: Вы заинтересованы в привнесении в свой бизнес чего-то нового (например, производства нового продукта, оказания новой услуги, в изменении производственного или управленческого процесса, поиска нового вида деятельности)? Заинтересованы ли в целом в привнесении инноваций в своё дело? Или скорее склонны к заимствованию форм организации собственного дела?

Р: Да, заинтересованы в чем то новом, если, например взять магазин розничную торговлю, то естественно новинки всегда радуют покупателя. Особенно если эта новинка востребована, если это считать инновацией-привезти новый товар, то да. Но мы это не считаем инновацией. Если запускать какую - то новую услугу, то возможно. В общем на этот вопрос ответ да, мы хотим что-то новое сделать в своем бизнесе, даже может быть какое-то новое направление.

И: Скажите, какую цель преследуют предприниматели, когда вносят инновации в свой бизнес? Какими мотивами руководствуются?

Р: Все действия, связанные в бизнесе – принятия решений и т.д у них у всех одна мотивация: получение прибыли. Расширение штата - получение прибыли, расширение ассортимента-получение прибыли. Продажи, клиенты, прибыль вот чем руководствуется предприниматель, если вводит новшества в свой бизнес.

И: На Ваш взгляд, что влияет на то, будет ли предприниматель

вносить инновации в свой бизнес или нет?

Р: На принятия этого решения будет влиять целесообразность этой инновации сроки внедрения стоимость внедрения потом плюсы, которые будут от нее либо минусы, которые будут без нее.

И: Приходилось ли вам вынужденно вводить какие-либо инновации?

Р: Приходилось вынужденно вводить онлайн кассы, которые насадило государство всем предпринимателям в добровольно принудительном порядке и если кассы не будут установлены, то будут штрафы и приостановление деятельности. При этом вроде, как и помогло. Были отсрочки по налоговым платежам, но мы сильно помощи по налогам не заметили. Было накладно, когда мы эту кассу ставили, потому что мы на нее не копили, а по факту потратили большую сумму сразу. Плюс нам были сложно, потому что все на самообучении. Сами мучились, изучали как этим пользоваться.

Интервью 2: Денис Валерьевич, 56 лет, генеральный директор ООО «СатКом» и «БиоПарк».

И: Как давно Вы в бизнесе? Сколько их у вас?

Р: В бизнесе 30 лет, два.

И: Почему Вы выбрали именно этот вид деятельности?

Р: Потому что понимал, что делать в этом занятии это то, что касается СатКома, а что касается Био-Парка то, предложили снять землю в аренду, потом я уже сам увлекся, начал ездить в Китай, смотрел какие деревья там растут, какие приживаются какие нет, затем в Новосибирск, обращался в филиал института биологии РАН у нас в Благовещенске и в Дальгау. Ну и так пошло-поехало...

И: На Ваш взгляд, какой вид деятельности рентабелен в Благовещенске?

Р: Я думаю, что все. Смотря как этот бизнес поставить.

И: Изменилась ли ситуация в бизнесе за последние 10 лет? Если изменилась, то как?

Р: Да, изменилась. Очень жесткая конкуренция.

И: Государство оказывает поддержку Вашему делу? Какую?

Р: Государство? Не оказывает. Только палки в колеса вставляет, проверки и прочее.

И: Пользуетесь ли Вы сторонней помощью при ведении бизнеса? Например, привлечение бухгалтеров, маркетологов?

Р: Пользуемся очень редко, бухгалтера у нас штатные, маркетологов привлекаем.

И: Сложившаяся ситуация с пандемией повлияла на Ваш бизнес? Смогли ли Вы адаптироваться?

Р: Повлияла, но все убытки сложно просчитать. Отток клиентов точно, у людей просто нет денег.

И: Скажите, пожалуйста, участвуете ли Вы или Ваши знакомые предприниматели в социальной и политической жизни города? В чём заключается это участие?

Р: Не участвую и не хочу. Властям в данный момент вообще все равно кто участвует, кто что делает? У них такая политика лучше бы их никто не трогал, и они никого трогать не будут. Когда их начинает пинать население, они начинают вроде шевелиться, но она как правило на время. Вот даже сегодня мне звонили с администрации городской по поводу озеленения города и говорят: Денис Валерьевич, здравствуйте! У нас заседание в 14-30, а звонят они в 14-15! Ну это просто неуважение! Конечно, я никуда не поехал.

И: Способны ли Вы повлиять на ход развития ситуации в общественной жизни города? И как повлиять?

Р: Нет.

И: На Ваш взгляд, может ли предпринимательский слой оказать воздействие на ускорение становления в нашем городе максимально благоприятных условий для предпринимательской деятельности?

Р: Однозначно нет.

И: Состоите ли Вы в каких-либо общественных организациях

(союзы, ассоциации), в политических структурах (партии, политические организации)? И как это помогает вам (если помогает) вести своё дело?

Р: Нет.

И: Скажите, пожалуйста, на Ваш взгляд, какими личными и деловыми качествами обладают предприниматели нашего города? И каких качеств им не хватает?

Р: Да какие они у нас деловые? Хамство, наглость, понимаешь сложно сказать. Они делятся на кучу направлений, одни хамье, другие порядочные. Кого тебе назвать? Среднее? Стрессоустойчивые, умеют рисковать, у кого есть идея, но и смелые, что бы умели начатое довести до конца, если ты теоретик, то у тебя ничего не получится. Организационная составляющая должна быть хорошая, чтобы найти команду, которая будет работать, либо усердно работать самому.

И: Скажите, какие бы Вы выделили признаки, если бы характеризовали состоявшегося предпринимателя?

Р: Все-таки целеустремлённость.

И: Как бы Вы оценили морально-правовые качества малых предпринимателей нашего города, их уровень образования и квалификации?

Р: Низкий уровень.

И: Как Вы считаете, инновация – это одно из важнейших условий эффективного ведения бизнеса, или нет?

Р: Думаю, что не всегда.

И: Вы заинтересованы в привнесении в свой бизнес чего-то нового (например, производства нового продукта, оказания новой услуги, в изменении производственного или управленческого процесса, поиска нового вида деятельности)? Заинтересованы ли в целом в привнесении инноваций в своё дело? Или скорее склонны к заимствованию форм организации собственного дела?

Р: Ну конечно заинтересован.

И: Скажите, какую цель преследуют предприниматели, когда вносят инновации в свой бизнес? Какими мотивами руководствуются?

Р: Удобство пользования услугами, увеличение прибыли.

И: На Ваш взгляд, что влияет на то, будет ли предприниматель вносить инновации в свой бизнес или нет?

Р: Конкуренция.

И: Приходилось ли вам вынужденно вводить какие-либо инновации?

Р: Билинги, онлайн кассы, которые обязало государство.

Интервью 3: Юрий, 41 год, индивидуальный предприниматель, компания «Фитингснаб».

И: Как давно Вы в бизнесе? Сколько их у вас?

Р: Почти 5 лет. Один.

И: Почему Вы выбрали именно этот вид деятельности?

Р: В свое время был связан с ним, хорошо знаю детали.

И: На Ваш взгляд, какой вид деятельности рентабелен в Благовещенске?

Р: В Благовещенске никакой бизнес нерентабелен, слишком большая конкуренция для рентабельности.

И: Изменилась ли ситуация в бизнесе за последние 10 лет? Если изменилась, то как?

Р: Сложно сказать, что изменилось.

И: Государство оказывает поддержку Вашему делу? Какую?

Р: Никакой поддержки не оказывает, впринципе никому никакой поддержки не оказывает, если только дает мини-кредиты предпринимателям, но я с эти не связывался.

И: Пользуетесь ли Вы сторонней помощью при ведении бизнеса? Например, привлечение бухгалтеров, маркетологов?

Р: Пользуется, пока бухгалтера, вообще любые фирмы пользуются услугами сторонних (маркетологов, бухгалтеров). Потому что каждый

занимается своим делом.

И: Сложившаяся ситуация с пандемией повлияла на Ваш бизнес? Смогли ли Вы адаптироваться?

Р: Повлияла на всех, продаж нет, люди не занимаются своими делами и соответственно не покупают продукцию.

И: Скажите, пожалуйста, участвуете ли Вы или Ваши знакомые предприниматели в социальной и политической жизни города? В чём заключается это участие?

Р: Нет, не участвую в политической жизни города.

И: Способны ли Вы повлиять на ход развития ситуации в общественной жизни города? И как повлиять?

Р: Нет, не способен, потому что бизнес не связан с общественной жизнью города.

И: На Ваш взгляд, может ли предпринимательский слой оказать воздействие на ускорение становления в нашем городе максимально благоприятных условий для предпринимательской деятельности?

Р: Может и повлияет, но это долго мучительно, со своими предложениями очень тяжело попасть куда то, никто не будет слушать предпринимателей.

И: Состоите ли Вы в каких-либо общественных организациях (союзы, ассоциации), в политических структурах (партии, политические организации)? И как это помогает вам (если помогает) вести своё дело?

Р: Нет, не состою.

И: Скажите, пожалуйста, на Ваш взгляд, какими личными и деловыми качествами обладают предприниматели нашего города? И каких качеств им не хватает?

Р: Я не знаю, как определить личные качества, я же не знаком с ними. Деловые? Ну может быть стремление к чему-либо, что еще какие могут быть? Не хватает каких? Сугубо личный вопрос, я не знаком с предпринимателями города, чтобы отвечать на такие вопросы.

И: Скажите, какие бы Вы выделили признаки, если бы характеризовали состоявшегося предпринимателя?

Р: Затрудняюсь ответить.

И: Как бы Вы оценили морально-правовые качества малых предпринимателей нашего города, их уровень образования и квалификации?

Р: Затрудняюсь ответить.

И: Как Вы считаете, инновация – это одно из важнейших условий эффективного ведения бизнеса, или нет?

Р: Я думаю, что нет.

И: Вы заинтересованы в привнесении в свой бизнес чего-то нового (например, производства нового продукта, оказания новой услуги, в изменении производственного или управленческого процесса, поиска нового вида деятельности)? Заинтересованы ли в целом в привнесении инноваций в своё дело? Или скорее склонны к заимствованию форм организации собственного дела?

Р: Ну конечно заинтересован, любой бизнесмен пытается новое что-то найти, новыми продуктами заняться. Если есть мозги у человека, то любой человек что-то новое для себя будет искать.

И: Скажите, какую цель преследуют предприниматели, когда вносят инновации в свой бизнес? Какими мотивами руководствуются?

Р: Развитие бизнеса, стремление сделать лучше свой бизнес.

И: На Ваш взгляд, что влияет на то, будет ли предприниматель вносить инновации в свой бизнес или нет?

Р: Когда бизнес “чахлеет”, не приносит прибыли, то предприниматель будет искать что-то новое что бы поднять этот бизнес.

И: Приходилось ли вам вынужденно вводить какие-либо инновации?

Р: В силу того, что в бизнесе относительно недавно, инновации не вводились. Инновации вводятся, когда ты много лет на рынке и ищешь что-то новое, потому что старое не приносит такой прибыли как раньше.

Интервью 4: Дмитрий, 25 лет, индивидуальный предприниматель, ортопедическая компания «Кладовая здоровья».

И: Как давно Вы в бизнесе? Сколько их у вас?

Р: Пятый год, два.

И: Почему Вы выбрали именно этот вид деятельности?

Р: Один бизнес социально значимый, второй нравится самому.

И: На Ваш взгляд, какой вид деятельности рентабелен в Благовещенске?

Р: Авто-бизнес, строительство, спец техника и т.д.

И: Изменилась ли ситуация в бизнесе за последние 10 лет? Если изменилась, то как?

Р: Изменилась, появилось больше конкуренции, изменилась покупательная способность людей, изменилось государственное влияние на частный бизнес.

И: Государство оказывает поддержку Вашему делу? Какую?

Р: Не оказывает, только затрудняет.

И: Пользуетесь ли Вы сторонней помощью при ведении бизнеса? Например, привлечение бухгалтеров, маркетологов?

Р: Привлекаем бухгалтеров.

И: Сложившаяся ситуация с пандемией повлияла на Ваш бизнес? Смогли ли Вы адаптироваться?

Р: Повлияла, упала покупательская способность, бизнес не подлежит адаптации под пандемию, поскольку напрямую зависит от проходимости и покупательской способности.

И: Скажите, пожалуйста, участвуете ли Вы или Ваши знакомые предприниматели в социальной и политической жизни города? В чём заключается это участие?

Р: Нет.

И: Способны ли Вы повлиять на ход развития ситуации в

общественной жизни города? И как повлиять?

Р: Нет.

И: На Ваш взгляд, может ли предпринимательский слой оказать воздействие на ускорение становления в нашем городе максимально благоприятных условий для предпринимательской деятельности?

Р: Возможно.

И: Состоите ли Вы в каких-либо общественных организациях (союзы, ассоциации), в политических структурах (партии, политические организации)? И как это помогает вам (если помогает) вести своё дело?

Р: Нет.

И: Скажите, пожалуйста, на Ваш взгляд, какими личными и деловыми качествами обладают предприниматели нашего города? И каких качеств им не хватает?

Р: Решительность, коммуникабельность, не хватает честности и открытости.

И: Скажите, какие бы Вы выделили признаки, если бы характеризовали состоявшегося предпринимателя?

Р: Диверсификация рисков, наличие нескольких рентабельных моделей бизнеса, эффективное управление.

И: Как бы Вы оценили морально-правовые качества малых предпринимателей нашего города, их уровень образования и квалификации?

Р: Средний.

И: И как Вы считаете, инновация – это одно из важнейших условий эффективного ведения бизнеса, или нет?

Р: Да.

И: Вы заинтересованы в привнесении в свой бизнес чего-то нового (например, производства нового продукта, оказания новой услуги, в изменении производственного или управленческого процесса, поиска нового вида деятельности)? Заинтересованы ли в целом в привнесении

инноваций в своё дело? Или скорее склонны к заимствованию форм организации собственного дела?

Р: Да, от части, частичное заимствование форм организации так же допускается.

И: Скажите, какую цель преследуют предприниматели, когда вносят инновации в свой бизнес? Какими мотивами руководствуются?

Р: Добиться максимальной эффективности и удобства в управлении бизнесом, возможно избавиться от ненужных кадров, сделать бизнес максимально гибким.

И: На Ваш взгляд, что влияет на то, будет ли предприниматель вносить инновации в свой бизнес или нет?

Р: Взгляды самого предпринимателя в первую очередь.

И: Приходилось ли вам вынужденно вводить какие-либо инновации?

Р: Нет.

Интервью 5: Александра, 32 года, индивидуальный предприниматель, клининговая компания «ФрауЧисто».

И: Как давно Вы в бизнесе? Сколько их у вас?

Р: Пятый год занимаюсь клинингом, прачечная 1 год.

И: Почему Вы выбрали именно этот вид деятельности?

Р: Я обожаю чистоту и порядок.

И: На Ваш взгляд, какой вид деятельности рентабелен в Благовещенске?

Р: Любой, не слишком сложный для понимания и с душевным подходом.

И: Изменилась ли ситуация в бизнесе за последние 10 лет? Если изменилась, то как?

Р: Да, бизнес стало делать намного легче, почти все можно отдать на аутсорс, много инструментов для грамотного ведения.

И: Государство оказывает поддержку Вашему делу? Какую?

Р: Нет не оказывает, государство не поддерживает малый бизнес увы.

И: Пользуетесь ли Вы сторонней помощью при ведении бизнеса? Например, привлечение бухгалтеров, маркетологов?

Р: Нет, только сервисы: тинькофф-бухгалтерия, битрикс, иксель, мои звонки.

И: Сложившаяся ситуация с пандемией повлияла на Ваш бизнес? Смогли ли Вы адаптироваться?

Р: Повлияла, выручка упала на 400%, но мы быстро выровняли ситуацию.

И: Скажите, пожалуйста, участвуете ли Вы или Ваши знакомые предприниматели в социальной и политической жизни города? В чём заключается это участие?

Р: Нет не учувствую, я лично могу собрать мусор в лесу, посадить цветы или покрасить забор. На этом пока все.

И: Способны ли Вы повлиять на ход развития ситуации в общественной жизни города? И как повлиять?

Р: Конечно, каждый способен, надо просто делать лучше там, где ты находишься, ухаживать за собой, домом и территорией, не мусорить, не закрывать глаза на очевидные минусы жизни в городе и знать свои права.

И: На Ваш взгляд, может ли предпринимательский слой оказать воздействие на ускорение становления в нашем городе максимально благоприятных условий для предпринимательской деятельности?

Р: Затрудняюсь ответить.

И: Состоите ли Вы в каких-либо общественных организациях (союзы, ассоциации), в политических структурах (партии, политические организации)? И как это помогает вам (если помогает) вести своё дело?

Р: Нет.

И: Скажите, пожалуйста, на Ваш взгляд, какими личными и деловыми качествами обладают предприниматели нашего города? И каких качеств им не хватает?

Р: Это слишком пространный вопрос. Единственное качество, которого не хватает нашей нации в целом-это если делать-делать достойно, а не в пол

силы.

И: Скажите, какие бы Вы выделили признаки, если бы характеризовали состоявшегося предпринимателя?

Р: Адекватный и веселый, открытый с чувством юмора и понимающий, что все в жизни циклично

И: Как бы Вы оценили морально-правовые качества малых предпринимателей нашего города, их уровень образования и квалификации?

Р: Затрудняюсь ответить.

И: И как Вы считаете, инновация – это одно из важнейших условий эффективного ведения бизнеса, или нет?

Р: Конечно, но, разумеется, встает вопрос какие инновации? Город и рынок должны быть готовы

И: Вы заинтересованы в привнесении в свой бизнес чего-то нового (например, производства нового продукта, оказания новой услуги, в изменении производственного или управленческого процесса, поиска нового вида деятельности)? Заинтересованы ли в целом в привнесении инноваций в своё дело? Или скорее склонны к заимствованию форм организации собственного дела?

Р: Я всегда за инновации.

И: Скажите, какую цель преследуют предприниматели, когда вносят инновации в свой бизнес? Какими мотивами руководствуются?

Р: Не знаю, я лично-облегчить жизнь себе и другим и экономить наше время.

И: На Ваш взгляд, что влияет на то, будет ли предприниматель вносить инновации в свой бизнес или нет?

Р: Для многих это конкуренция.

И: Приходилось ли вам вынужденно вводить какие-либо инновации?

Р: Нет.

Интервью 6: Владимир, 35 лет, учредитель салона красоты «S.N studio»,

юридическая деятельность, вендинговый бизнес.

И: Как давно Вы в бизнесе? Сколько их у вас?

Р: С 2011 года, их у меня три.

И: Почему Вы выбрали именно этот вид деятельности?

Р: Первый из видов деятельности придя с армии – вендинговый бизнес, потому что он был достаточно новый в нашем городе и не получил еще такого развития. Вендинговый бизнес-это когда нет продавца, а покупатель все действия совершает с аппаратом. У меня это были массажные кресла, и они стоят до сих пор. На этот бизнес я получил субсидию от государства на первое кресло. Другие были в кредит. Далее это деятельность в сфере права т.к до армии я закончил институт, юридический факультет. Третий бизнес — это салон красоты. Где-то год назад началась деятельность по снятию в аренду помещения и с июля работаем.

И: На Ваш взгляд, какой вид деятельности рентабелен в Благовещенске?

Р: Благовещенск — это отдельное государство, где заложено с 90-х годов купи продай. Перепродажа в общем. До сих это самый распространённый бизнес в городе хоть его уже и задушили. Уже не настолько рентабельный становится, поэтому появляются новые виды самый распространённый это сейчас реклама в интернет пространстве, привлечение клиентов.

И: Изменилась ли ситуация в бизнесе за последние 10 лет? Если изменилась, то как?

Р: Изменилась ли? Бизнес — это то, что подстраивается под условия, которые задаются. Есть, конечно, такие кто создает условия что бы действовать, но для этого нужно хорошее лобби для власти.

И: Государство оказывает поддержку Вашему делу? Какую?

Р: Конкретно моему – нет. Остальные, ну как остальные. Государство оказывает поддержку создаются фонды, организации, которые занимаются представлением интересов предпринимателей и через них можно решать некоторые вопросы, не глобальные конечно. Но заявить о проблеме можно.

И: Пользуетесь ли Вы сторонней помощью при ведении бизнеса? Например, привлечение бухгалтеров, маркетологов?

Р: Пользуемся. Бухгалтер обязательно, маркетолог тоже.

И: Сложившаяся ситуация с пандемией повлияла на Ваш бизнес? Смогли ли Вы адаптироваться?

Р: Закрылся торговый центр, где стояли кресла, но решение оттуда его убрать я принял еще до того, как его закрыли. Если бы оно осталось возможно повлияла бы что я должен быть платить аренду. На юридическую практику повлияло, что я не могу помочь клиентам сиюминутно, потому что суды закрыты. Но клиентов консультируем по телефону. На салон повлияло что ни всех возможно принять и есть люди, которые сами не хотят приходить.

И: Скажите, пожалуйста, участвуете ли Вы или Ваши знакомые предприниматели в социальной и политической жизни города? В чём заключается это участие?

Р: Я не участвую, потому что юридическая практика и салон занимают мое основное время. А знакомые да участвуют, вот Опора России проводит периодически встречи. Я был на нескольких таких мероприятиях, но необходимо больше времени.

И: Способны ли Вы повлиять на ход развития ситуации в общественной жизни города? И как повлиять?

Р: Да все могут у всех есть это право, пойти и влиять. Через организации, идти во власть, никто не запрещает выставить свою кандидатуру и лоббировать свою интересы.

И: На Ваш взгляд, может ли предпринимательский слой оказать воздействие на ускорение становления в нашем городе максимально благоприятных условий для предпринимательской деятельности?

Р: Я думаю, что действовать никто не запрещает, но оказать скорейшее воздействие? Это зависит от власти, которая должна помогать или создавать больше возможностей.

И: Состоите ли Вы в каких-либо общественных организациях

(союзы, ассоциации), в политических структурах (партии, политические организации)? И как это помогает вам (если помогает) вести своё дело?

Р: Нет, не состою.

И: Скажите, пожалуйста, на Ваш взгляд, какими личными и деловыми качествами обладают предприниматели нашего города? И каких качеств им не хватает?

Р: Предприимчивость, находчивость, желание трудиться и получать от этого результат. Чем больше сделаешь дел за день, тем больше результат, не хватает понимания, что все меняется и нужно более оптимальные процессы устраивать для эффективного ведения бизнеса.

И: Скажите, какие бы Вы выделили признаки, если бы характеризовали состоявшегося предпринимателя?

Р: Умение организовать вокруг себя процессы, потратив на это минимум денег, времени и людского коэффициента, получая максимальную прибыль.

И: Как бы Вы оценили морально-правовые качества малых предпринимателей нашего города, их уровень образования и квалификации?

Р: Уровень образования в основном это ПТУ, далее человек уже будет заниматься перепродажей. Очень много с высшим образованием работают в сфере продаж, и очень мало работают по специальности.

И: Как Вы считаете, инновация – это одно из важнейших условий эффективного ведения бизнеса, или нет?

Р: Не одно из важнейших, но немаловажное. Что-то внедрять новое в свою работу очень важно, понимать куда движется весь процесс бизнеса в целом.

И: Вы заинтересованы в привнесении в свой бизнес чего-то нового (например, производства нового продукта, оказания новой услуги, в изменении производственного или управленческого процесса, поиска нового вида деятельности)? Заинтересованы ли в целом в привнесении инноваций в своё дело? Или скорее склонны к заимствованию форм

организации собственного дела?

Р: Склонен, хочу и желаю этого.

И: Скажите, какую цель преследуют предприниматели, когда вносят инновации в свой бизнес? Какими мотивами руководствуются?

Р: Оптимизация процесса, затратить как можно меньше времени что бы произвести больше продуктов или услуг.

И: На Ваш взгляд, что влияет на то, будет ли предприниматель вносить инновации в свой бизнес или нет?

Р: Его личное отношение и понимание, что можно привнести в бизнес и какой это даст результат.

И: Приходилось ли вам вынужденно вводить какие-либо инновации?

Р: Вынужденно? Нет, мне кажется, трудно заставить человека делать то, чего он не хочет.

Интервью 7: Руслан, 26 лет, индивидуальный предприниматель, автосервис «Триумф», продажа автомобилей.

И: Как давно Вы в бизнесе? Сколько их у вас?

Р: В бизнесе 6 лет, он у меня 1

И: Почему Вы выбрали именно этот вид деятельности?

Р: Потому что мне нравится работать с машинами.

И: На Ваш взгляд, какой вид деятельности рентабелен в Благовещенске?

Р: Всё. Если какой-либо вид деятельности не рентабелен, то его и не будет существовать.

И: Изменилась ли ситуация в бизнесе за последние 10 лет? Если изменилась, то как?

Р: Да изменилась! Цены на автомобили очень сильно поднялись. Из-за того, что российская таможня подняла цены.

И: Государство оказывает поддержку Вашему делу? Какую?

Р: Нет, не оказывает. Наоборот, пытается усложнять!

И: Пользуетесь ли Вы сторонней помощью при ведении бизнеса? Например, привлечение бухгалтеров, маркетологов?

Р: Нет, не пользуюсь так как сам бухгалтер.

И: Сложившаяся ситуация с пандемией повлияла на Ваш бизнес? Смогли ли Вы адаптироваться?

Р: Да повлияла, но смог адаптироваться.

И: Скажите, пожалуйста, участвуете ли Вы или Ваши знакомые предприниматели в социальной и политической жизни города? В чём заключается это участие?

Р: Нет не участвую, не я, ни мои знакомые.

И: Способны ли Вы повлиять на ход развития ситуации в общественной жизни города? И как повлиять?

Р: Нет.

И: На Ваш взгляд, может ли предпринимательский слой оказать воздействие на ускорение становления в нашем городе максимально благоприятных условий для предпринимательской деятельности?

Р: Возможно да

И: Состоите ли Вы в каких-либо общественных организациях (союзы, ассоциации), в политических структурах (партии, политические организации)? И как это помогает вам (если помогает) вести своё дело?

Р: Не состою нигде

И: Скажите, пожалуйста, на Ваш взгляд, какими личными и деловыми качествами обладают предприниматели нашего города? И каких качеств им не хватает?

Р: Не знаю какими качествами обладают, но большинству не хватает уверенности.

И: Скажите, какие бы Вы выделили признаки, если бы характеризовали состоявшегося предпринимателя?

Р: Я считаю, что уверенность и целеустремлённость.

И: Как бы Вы оценили морально-правовые качества малых

предпринимателей нашего города, их уровень образования и квалификации?

Р: Положительно.

И: Как Вы считаете, инновация – это одно из важнейших условий эффективного ведения бизнеса, или нет?

Р: Не особо важное.

И: Вы заинтересованы в привнесении в свой бизнес чего-то нового (например, производства нового продукта, оказания новой услуги, в изменении производственного или управленческого процесса, поиска нового вида деятельности)? Заинтересованы ли в целом в привнесении инноваций в своё дело? Или скорее склонны к заимствованию форм организации собственного дела?

Р: Не заинтересован, потому что все устраивает.

И: Скажите, какую цель преследуют предприниматели, когда вносят инновации в свой бизнес? Какими мотивами руководствуются?

Р: Цель? Достичь успеха.

И: На Ваш взгляд, что влияет на то, будет ли предприниматель вносить инновации в свой бизнес или нет? На Ваш взгляд, что влияет на то, будет ли предприниматель вносить инновации в свой бизнес или нет?

Р: Плохой процесс работы и большие убытки.

И: Приходилось ли вам вынужденно вводить какие-либо инновации?

Р: Нет.

Приложение Г

ЗДРАВСТВУЙТЕ!

Центр социологических исследований ВЦИОМ-Амур.ру приглашает Вас принять участие в опросе, посвященном выявлению социального портрета благовещенского предпринимателя в глазах жителей города Благовещенска. Ваши ответы чрезвычайно важны. Все ответы будут использоваться в обобщенном виде исключительно в научных целях и анонимно.

Конфиденциальность гарантируется. Огромная просьба отвечать на вопросы откровенно и объективно. Код (цифру) подходящего варианта ответа обведите в кружок.

Заранее благодарим Вас за участие в анкетировании!

1) Чем, на Ваш взгляд, занимаются малые предприниматели г. Благовещенска, в чём состоит их работа?

2) Какими качествами должен обладать предприниматель как таковой, чтобы достичь успеха в своем бизнесе? (выберите не более 5 вариантов ответов)

- | | |
|------------------------------------|--|
| 1. Предприимчивость | 14. Честность |
| 2. Требовательность к себе | 15. Умение анализировать результаты работы |
| 3. Начитанность | 16. Умение контролировать работу |
| 4. Трудолюбие | 17. Эрудированность |
| 5. Самостоятельность | 18. Скромность |
| 6. Бережливость | 19. Справедливость |
| 7. Отзывчивость | 20. Внимательность |
| 8. Самокритичность | 21. Законопослушность |
| 9. Уверенность в себе | 22. Порядочность |
| 10. Расчетливость | 23. Дисциплинированность |
| 11. Умение планировать свою работу | 24. Другое _____ |
| 12. Любознательность | 25. Затрудняюсь ответить |
| 13. Организовывать свою работу | |

3) А какими из этих качеств, на Ваш взгляд, обладает представитель благовещенского малого бизнеса? (выберите не более 5 вариантов ответов)

- | | |
|------------------------------------|--|
| 1. Предприимчивость | 14. Честность |
| 2. Требовательность к себе | 15. Умение анализировать результаты работы |
| 3. Начитанность | 16. Умение контролировать работу |
| 4. Трудолюбие | 17. Эрудированность |
| 5. Самостоятельность | 18. Скромность |
| 6. Бережливость | 19. Справедливость |
| 7. Отзывчивость | 20. Внимательность |
| 8. Самокритичность | 21. Законопослушность |
| 9. Уверенность в себе | 22. Порядочность |
| 10. Расчетливость | 23. Дисциплинированность |
| 11. Умение планировать свою работу | 24. Другое _____ |
| 12. Любознательность | 25. Затрудняюсь ответить |
| 13. Организовывать свою работу | |

4) Как Вы думаете, какие перечисленные ниже “предпринимательские” качества свойственны современному предпринимателю? (выберите не более 5 вариантов ответов)

- | | |
|----------------------------|--------------------|
| 1. Умение договориться | 4. Жадность |
| 2. Умение вести переговоры | 5. Грубость |
| 3. Экономность | 6. Малограмотность |

7. Хитрость
8. Ловкачество
9. Нечестность
10. Смекалка

11. Умение дать взятку
12. Расчетливость
13. Рискованность
14. Затрудняюсь ответить

5) Какими из них, на Ваш взгляд, благовещенские предприниматели качествами, которые перечислены ниже? (выберите не более 5 вариантов ответов)

1. Умение договориться
2. Умение вести переговоры
3. Экономность
4. Жадность
5. Грубость
6. Малограмотность
7. Хитрость
8. Ловкачество
9. Нечестность
10. Смекалка
11. Умение дать взятку
12. Расчетливость
13. Рискованность
14. Затрудняюсь ответить

6) Как Вы думаете, за последние несколько лет смогли ли благовещенские малые предприниматели внести в свой бизнес что-то новое? Укажите ваш вариант ответа ниже.

7) Как Вы думаете, какие основные факторы мотивируют предпринимателей вносить в свой бизнес, что-то новое? (не более 2-х вариантов ответа)

1. Конкуренция
2. Экономия времени
3. Экономия денег
4. Отзывы и рекомендации клиентов
5. Стремление идти в ногу со временем
6. Стремление повысить прибыль
7. Соответствие государственному стандарту
8. Затрудняюсь ответить

8) На Ваш взгляд, кто больше склонен к бизнес-деятельности?

1. Женщина
2. Мужчина
3. Пол не имеет значение
4. Затрудняюсь ответить

9) Как Вы думаете, кого больше среди благовещенских малых предпринимателей Благовещенска? (выберите один вариант ответа)

1. Мужчин
2. Женщин
3. Поровну
4. Затрудняюсь ответить

10) На Ваш взгляд, какой оптимальный возраст для того, чтобы начать свой бизнес? (выберите один вариант ответа)

1. 18-25
2. 26-35
3. 35-45
4. 46 и выше
5. Возраст не имеет значение
6. Затрудняюсь ответить

11) Опишите возрастной состав благовещенских малых предпринимателей? (выберите один вариант ответа)

1. 18-35
2. 36-55
3. 56 и ст.
4. Затрудняюсь ответить

12) Как вы думаете, насколько образован благовещенский предприниматель? (выберите один вариант ответа)

1. Для благовещенского малого предпринимателя образование не имеет значение
2. Представители малого бизнеса Благовещенска имеют преимущественно высшее образование
3. Все уровни образования представлены равномерно в малом бизнесе Благовещенска
4. Затрудняюсь ответить

13) Какие сферы деятельности больше всего популярны и востребованы у благовещенских малых предпринимателей? (выберите не более 5 вариантов ответов)

1. Добыча полезных ископаемых
2. Лесоводство и лесозаготовки

3. Рыболовство и рыбоводство
4. Обрабатывающие производства
5. Производство пищевых продуктов
6. Строительство
7. Торговля оптовая и розничная
8. Транспортировка и хранение
9. Образование
10. Деятельность в области информации и связи
11. Производство мебели
12. Сельскохозяйственное производство
13. Цветочный бизнес
14. Деятельность в области здравоохранения
15. Деятельность в области культуры,

- спорта, организации досуга и развлечений
16. Деятельность в сфере телекоммуникаций
17. Деятельность почтовой связи и курьерская деятельность
18. Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания
19. Деятельность по предоставлению продуктов питания и напитков
20. Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха.
21. Другое _____
22. Затрудняюсь ответить

14) По Вашему мнению, люди каких религий более склонны к занятию бизнесом?

1. Православие
2. Протестантизм
3. Католицизм
4. Иудаизм
5. Ислам
6. Буддизм
7. Атеисты
8. Затрудняюсь ответить

15) Малых предпринимателей, каких национальностей больше всего Вы встречали в г. Благовещенске? (расставьте ответы в порядке убывания)

1. Русские
2. Китайцы
3. Армяне
4. Узбеки
5. Другое _____
6. Затрудняюсь ответить

16) По Вашему мнению, представители какой национальности больше всего склонны к занятию бизнесом?

1. Русские
2. Китайцы
3. Армяне
4. Узбеки
5. Другое _____
6. Затрудняюсь ответить

17) Как Вы думаете, кто более мотивирован к открытию собственного бизнеса: люди с низким или высоким материальным положением?

1. Люди с высоким материальным положением
2. Люди с низким материальным положением
3. Материальное положение не имеет значения
4. Затрудняюсь ответить

18) Как Вы думаете, предприниматель участвует в политической жизни города или региона?

1. Да
2. Нет
3. Затрудняюсь ответить

19) Должен ли благовещенский предприниматель состоять в партии? (один вариант ответа)

1. Да
2. Скорее да
3. Скорее нет
4. Нет
5. Затрудняюсь ответить

20) Как Вы считаете, членство в партии облегчает предпринимателю ведение своего бизнеса или нет? (один вариант ответа)

1. Да
2. Скорее да
3. Скорее нет
4. Нет

21) Как Вы думаете, г. Благовещенск – это перспективное место для занятия бизнесом?

1. Да
2. Скорее да
3. Скорее нет
4. Нет
5. Затрудняюсь ответить

22) Скажите, как Вы в целом относитесь к малым предпринимателям в г. Благовещенске? (выберите один вариант ответа)

1. Безусловно, положительно
2. Скорее положительно
3. Скорее отрицательно
4. Безусловно, отрицательно
5. Затрудняюсь ответить

23) Как Вы думаете, что ожидает малый бизнес, каковы его перспективы в г. Благовещенске?

(выберите один вариант ответа)

1. Малый бизнес будет расширяться
2. Стагнация
3. Малый бизнес ожидают тяжелые времена
4. Затрудняюсь ответить

24) Каково материальное положение благовещенских предпринимателей? *(выберите один вариант ответа).*

1. Денег вполне достаточно, чтобы они ни в чем себе не отказывали (покупка автомашины или квартиры, постоянный отдых за рубежом и т.д.)
2. Покупка большинства товаров длительного пользования (холодильник, телевизор) не вызывает у них трудностей, однако покупка автомашины им зачастую недоступна
3. Денег вполне достаточно для приобретения необходимых продуктов питания и одежды, однако более крупные покупки им приходится откладывать
4. Денег хватает только на приобретение продуктов питания
5. Денег не хватает даже на приобретение продуктов питания
6. Затрудняюсь ответить

25) Как Вы думаете, доход малых предпринимателей больше, чем у Вас, или меньше, или примерно такой же? *(выберите один вариант ответа)*

1. Доход предпринимателей больше
2. Примерно такой же
3. Доход предпринимателей меньше
4. Затрудняюсь ответить

26) Есть ли среди Ваших родственников или друзей предприниматели?

1. Да
2. Нет

Несколько вопросов о вас лично

27) Укажите Ваш пол

1. Мужской
2. Женский

28) Сколько лет Вам исполнилось?

1. 18-29
2. 30-54
3. 55 и выше

29) Укажите Ваш уровень образования

1. Основное общее (9 классов) (профессиональный лицей, колледж)
2. Среднее общее (11 классов) 5. Высшее профессиональное (ВУЗ)
3. Начальное профессиональное (ПТУ) 6. Без образования
4. Среднее профессиональное

30) Укажите Ваше основное занятие

1. Учусь
2. Работаю
3. Безработный
4. Пенсионер
5. Другое _____

31) Скажите, пожалуйста, каков Ваш доход в расчете на одного члена семьи в месяц?

1. До 1000 руб.
2. От 1001 до 5000
3. От 5001 до 10000
4. От 10 до 15 тыс.
5. От 15 до 20 тыс.
6. От 20 до 30 тыс.
7. Более 30 тыс

32) Какое из приведенных ниже высказываний наиболее точно характеризует Ваши денежные доходы? (выберите один вариант ответа)

1. Денег вполне достаточно, чтобы ни в чем себе не отказывать (покупка автомашины или квартиры, постоянный отдых за рубежом и т.д.)
2. Покупка большинства товаров длительного пользования (холодильник, телевизор) не вызывает трудностей, однако покупка автомашины зачастую недоступна
3. Денег вполне достаточно для приобретения необходимых продуктов питания и одежды, однако более крупные покупки приходится откладывать
4. Денег хватает только на приобретение продуктов питания
5. Денег не хватает даже на приобретение продуктов питания
6. Затрудняюсь ответить

Спасибо за участие в опросе!