

*Федоров М.Е студент,
2 курс, Институт финансов, экономики и управления,
Тольяттинский государственный университет,
Тольятти (Россия)*

*Андреасян Г.М магистрант,
1 курс, Институт математики, физики и информационных
технологий, Тольяттинский государственный университет,
Тольятти (Россия)*

ПРИНЦИПЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: Принципы предпринимательства определяют основу построения и развития предпринимательских правоотношений. Они сформулированы на основе познания объективных законов развития и функционирования предпринимательства как вида социальной деятельности.

Ключевые слова: Принципы предпринимательства. Предприниматель. Прибыль. Команда.

*Fedorov M.E., student,
1 course, Institute of Finance, Economics and Management,
Togliatti State University,
Togliatti (Russia)*
*Andreasyan G.M., Master student,
1st year, Institute of Mathematics, Physics and Information
Technologies,
Togliatti State University,
Togliatti (Russia)*

PRINCIPLES OF ENTREPRENEURSHIP

Abstract: The principles of entrepreneurship determine the basis for the construction and development of entrepreneurial legal relations. They are formulated on the basis of knowledge of objective laws of development and functioning of entrepreneurship as a type of social activity.

Key words: Principles of entrepreneurship. Entrepreneur. Profit. Team.

В наше время, предприниматели должны следовать некоторым основным принципам, которые послужили бы ориентирами для их успеха. Основываясь на исследовании, проведенном в течение трех лет и опросив более 150 предпринимателей, известный автор и эксперт по менеджменту Билл Мерфи выпустил книгу о предпринимательстве, которая была опубликована Гарвардской школой бизнеса. Эта статья основана на выводах из этой книги и перечисляет пять принципов, которые должны служить указателями, как для начинающих, так и для существующих предпринимателей. Один из выводов этого исследования заключается в том, что большинство из этих принципов можно извлечь из опыта, и процесс создания предприятия сам по себе является образовательным опытом. Теперь мы можем перейти к пяти принципам предпринимательства, выдвинутым Биллом Мерфи. [2]

1. Это всегда не тот случай, когда предприниматели должны быстро зарабатывать деньги, и это не должно быть целью

Предпринимателям важно проверить свои силы, прежде чем начинать новое предприятие. Это означает, что человек должен посвятить себя идеалу предпринимательства и опробовать новые бизнес-модели, новые формы и примеры ведения бизнеса. Другими словами, предприниматели не должны спешить получать прибыль. Вместо этого они должны понимать, что такое предпринимательство. Например, лучше

придумать идею изменения игры вместо того, чтобы идти по тупиковым направлениям, что означает, что предприниматели должны быть готовы участвовать в игре в течение длительного времени. [4]

2. Всегда лучше найти подходящую возможность, даже если это займет время, вместо того, чтобы гоняться за миражами

Этот принцип выражается в том, чтобы ждать подходящей возможности и в то же время ловить момент, когда такая возможность возникает. Конечно, мы не говорим, что предприниматели должны вечно ждать подходящей возможности. Скорее, намерение здесь состоит в том, что предприниматели должны убедиться, что у них есть необходимая основа для того, чтобы извлечь выгоду из этой возможности, а также должны иметь идею и бизнес-модель, которые создали бы возможности в случае, если им будет трудно запустить предприятие. [3]

Например, поскольку фраза о том, что возможность стучится только один раз, а также если вы не находите возможности, постройте дверь так, чтобы вы были готовы, когда появится возможность, можно понимать так, что предприниматели должны как создавать возможности, так и использовать их, когда они возникают. Другая аналогия заключается в том, что предприниматели должны быть готовы с удочками и приманками, когда они идут на рыбалку, и если река, море или озеро насыщены, они должны ловить рыбу в водах, которые являются “голубыми океанами”, что означает, что они должны создать новые рынки для себя.

3. Инвестируйте в людей и создавайте успешные команды

Как и в случае с предыдущим принципом, предприниматели должны убедиться, что у них есть правильная команда, прежде чем они начнут свое предприятие. В конце концов, если нет команды на месте, предприятие не сможет извлечь выгоду из этих возможностей. [2] Кроме того,

предприниматели должны убедиться, что команда увлечена, предана делу и, самое главное, разделяет видение и миссию основателей. Получение нужных людей, которые обладают целеустремленностью, драйвом, лояльностью, решимостью, смелостью и последовательностью в дополнение к мотивации и творчеству, - это некоторые требования, которые предприниматели не могут позволить себе игнорировать. [3]

4. Всегда недостаточно иметь все на своих местах. Исполнение и доставка - вот что имеет значение

У вас когда-нибудь возникало ощущение, что продавец вовлекает вас в беседу, в которой он или она пытается убедить вас купить непроверенный продукт? Точно так же все разговоры и отсутствие исполнения ни к чему не приведут новое предприятие, и поэтому предпринимателям важно убедиться, что они идут по этому пути и выполняют свои обещания.

Действительно, недостаточно иметь идею изменения игры и отличную команду, если предприниматель не владеет искусством исполнения. Однако тот факт, что некоторые стартаперы потерпели неудачу в своем бизнесе, был в основном вызван разрывом между идеями и исполнением. Поэтому предприниматель должен быть лидером, который ведет разговор и понимает смысл исполнения. Кроме того, лидерство означает, что предприниматели не должны бояться неудачи и должны вместо этого превратить неудачу в триумф и превратить неудачу в ступеньку к успеху.

На самом деле, великие предприниматели - это те, кто готов доверять своим инстинктам и интуиции и поддерживать себя, когда предприятие еще не приносит плодов или даже приносит убытки. Другими словами, если вы думаете, что у вас есть отличная идея, и вы хорошо ее реализуете с

правильной командой, вам нужно упорствовать и продолжать идти, даже когда общепринятая мудрость говорит, что вы ошибаетесь. [1]

5. Предприниматели должны быть само реализующимися провидцами

Спросите любого успешного предпринимателя, и он скажет, что, хотя деньги действительно важны и прибыль действительно важна, дело всегда не в деньгах или что получение прибыли - это единственное, что имеет значение. Вместо этого великое предпринимательство заключается в том, чтобы прислушиваться к внутреннему голосу, создавать рабочие места и возможности для других, осознавать социальное процветание благодаря предприятию, а не иметь отношение только ко мне, самому себе, и, самое главное, воплощать свое видение в успех.

Например, многие из нас слышали или сталкивались с людьми, которые бросали работу, чтобы найти свою страсть и следовать за своей мечтой. Таким образом, успешное предпринимательство - это все о том, чтобы изменить мир и стать социальным мессией, который преобразит общество своими предприятиями. [2]

Следовательно, предпринимательство нужно рассматривать как отправную точку для преобразования себя и в процессе этого стать агентом изменений. Чтобы это произошло, предприниматель должен одновременно быть в состоянии выполнить экологические, социальные и экономические ожидания от более широкой системы, и в то же время должен вести себя в погоне за своей мечтой. Действительно, баланс между внутренними устремлениями и внешними ожиданиями является наиболее важным определяющим фактором успеха.

Список используемой литературы:

- 1.** Потапова М.А. Сущность, принципы и проблемы предпринимательской деятельности. Вестник Челябинского государственного университета. 2012. №8. Экономика.
- 2.** Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс: Учебник для вузов. ИНФРА-М, 2005.
- 3.** Глухих, П.Л. Основы предпринимательства: учебное пособие / П. Л. Глухих ; Уральский государственный педагогический университет. Екатеринбург, 2014 – 140с.
- 4.** Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул. 3-е изд. Санкт-Петербург: АНО ИПЭВ, 2009 -331с.