

Таким образом, нацеленность коммуникации на относительно узкую целевую аудиторию, особенности поведения промышленных покупателей определяют специфичный выбор каналов маркетинговой коммуникации, не характерных для потребительского рынка.

Библиографический список

1. Смит П., Бэрри К., Пулфорд А. Коммуникации стратегического маркетинга. – Юнити-Дана, 2001. – с.415
2. Ковалев А.И. Промышленный маркетинг. М.: Благовест – В, 2002. – с.312
3. Закомурная Е. Интервью с М. Беком «B2B-маркетинг: откаты или инструмент создания ценности?». Источник: сайт E-executive
4. Минетт, С. Промышленный маркетинг: принципиально новый подход к решению маркетинговых задач: пер. с англ. М.: Вильяме, 2003.- с. 208

*А.И. Бородулин, А.Е. Волчков**

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ваша компания это ваша жизнь, ваш риск и ваши идеи. Вы – лидер, но по мере роста компания должна изменяться и ваша роль, должна изменяться вместе с ней. Перед вами вызов, стать тем самым динамичным лидером, который так нужен вашей компании на каждом этапе ее роста.

Прошедшие десятилетия отмечены взрывом предпринимательской активности, амбициозные люди, такие же как вы, умеющие мечтать и добиваться, взяли свою судьбу в собственные руки, воспользо-

* © Бородулин А.И., Волчков А.Е., 2012

вавшись представившимися возможностями захватив новые рынки и заработав благосостояние себе, своим менеджерам и своим служившим. Однако, печально, что лишь небольшая часть предпринимателей новой волны остаются у руля основанных ими компаний, когда те прорываются на вершину успеха. Некоторые люди сознательно выбирают роль серийного предпринимателя, основывая одну за другой фирмой и продавая их, потому что стартап и ранняя стадия развития бизнеса нравится им больше всего. Но многие из тех основателей своего бизнеса, которые хотели бы остаться в своей компании надолго, попросту не могут реализовать свое видение и ее роста, а других вынуждают уходить инвесторы, сомневающиеся в их способности превратиться из предпринимателя в СИО (высшая исполнительная должность в компании равная ген. директору), большой быстрорастущей организации.

По мнению многочисленных экспертов динамика развития предпринимательства в самарской области достаточно положительна. И мы не можем с ними не согласиться, ведь действительно, за последние годы, количество малых и средних организаций возросло.

Самарская область по уровню развития малого предпринимательства является лидером среди регионов Приволжского федерального округа, по отдельным показателям входит в первую пятерку регионов России. В самарской области насчитывается 64,3 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства без микропредприятий: 0,3 тыс. средних предприятий, 10,3 тыс. малых предприятий – юридических лиц и 53,7 тыс. предпринимателей без образования юридического лица. Среднесписочная численность занятых на малых предприятиях составила 195,6 тыс. человек. Объем оборота малых предприятий по итогам 9 месяцев 2008 года составил 252,0 млрд. рублей.

По количеству малых предприятий на 100 тыс. жителей (324,6 малых предприятий) самарская область занимает среди регионов Приволжского федерального округа первое место, среди регионов России – десятое.

Конечно, очень хорошо, что общество в наше время постоянно развивается и ищет себя в той или иной деятельности. Но в то же

время, тысячи мелких, начинающих предпринимателей, терпят крах, не успев получить даже первую прибыль.

Кроме этого существует еще ряд проблем, сдерживающих интенсивное развитие, начинающего предпринимателя.

- отсутствие нормативной правовой базы, регулирующей деятельность субъектов среднего предпринимательства на территории самарской области;

- недостаточное развитие нормативной правовой базы муниципальных образований самарской области в сфере развития субъектов малого и среднего предпринимательства;

- отсутствие эффективного взаимодействия малых и средних предприятий с крупными промышленными предприятиями самарской области, что сдерживает рост конкурентоспособности продукции (работ, услуг) предприятий самарской области;

- наличие диспропорции в развитии предпринимательства на территории самарской области между развитыми городскими округами и муниципальными образованиями с низкой бюджетной обеспеченностью;

- наличие искусственных барьеров для активного участия субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере жилищно-коммунального хозяйства;

- затрудненный доступ субъектов малого предпринимательства, особенно начинающих, к финансово-кредитным ресурсам, который наиболее остро проявляется в муниципальных районах самарской области с низкой бюджетной обеспеченностью.

Все это можно преодолеть, но существует острая проблема высокого уровня коррупции в стране.

Государство должно не противоречить интересам предпринимателя, а наоборот способствовать им. Ведь когда конкретный предприниматель развивается, он вносит вклад в развитие своей компании, и что в свою очередь дает толчок к прогрессу экономики области и страны в целом.

На наш взгляд, для существования успешной предпринимательской деятельности необходимо выполнить следующие условия:

•усовершенствования законов связанных с осуществлением предпринимательской деятельности;

•снижение кредитной ставки в ЦБ РФ;

•создание более эффективной борьбы с коррупцией.

Подводя итог вышесказанного, предприниматели в Самаре существуют и их количество растет, но одновременно с этим, успешных предпринимателей, занявших свою нишу на рынке не так уж и много.

Библиографический список

1. Кэтрин Кэтлин «Путь собственника»; Издательство: Манн, Иванов и Фербер ISBN 978-5-902862-67-3, 0-7645-5366-6; 2007 г.

2. История предпринимательства в России; С. И. Сметанин, Издательство: КноРус, ISBN 978-5-406-00949-9; 2011 г.

3. <http://www.samregion.ru>.

*Г.Р. Булатова**

НАСТАВНИЧЕСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

Необходимость развития человеческого ресурса в управлении персоналом сегодня ни у кого не вызывает сомнений. Понятие «человеческие ресурсы» впервые начали использовать в американском управлении в начале 70-х годов. Под человеческими ресурсами понимается совокупность различных качеств людей, определяющих их трудоспособность к производству материальных и духовных благ. Без высококвалифицированного персонала сложно начать какое-либо серьезное дело и практически невозможно

* © Булатова Г.Р., 2012