



УПРАВЛЕНИЕ

Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2025. Т. 25, вып. 3. С. 252–261

Izvestiya of Saratov University. Economics. Management. Law, 2025, vol. 25, iss. 3, pp. 252–261
<https://eup.sgu.ru> <https://doi.org/10.18500/1994-2540-2025-25-3-252-261>

EDN: GVPIXN

Научная статья
УДК 33

Системный анализ предпринимательских проектов

А. А. Буймов

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Россия, 630099, г. Новосибирск, ул. Каменская, д. 56

Буймов Артём Андреевич, аспирант кафедры корпоративного управления и финансов, aabuymov@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-6440-3832>

Аннотация. Введение. Предпринимательство является одним из главных двигателей рыночной экономики, при этом риск ведения предпринимательской деятельности высок. Это обуславливает актуальность создания предпринимательской игры, первым шагом на пути к реализации которой становится структуризация предпринимательской деятельности в форме системного анализа, которая приведена в данной статье. **Теоретический анализ.** Выделены концептуальные различия между бизнесом и предпринимательским проектом, обоснована необходимость системного анализа предпринимательской деятельности. С помощью намеченных основных подходов производится системный анализ предпринимательских проектов: система раскладывается на основные элементы, производится структурный, функциональный, ресурсный анализы, также углубляется понимание стадий жизненных циклов. **Результаты.** Произведена основная часть работ для этапов декомпозиции и анализа в рамках методологии по системному анализу. Определены дальнейшие шаги и задачи. Качественным результатом статьи является структуризация предпринимательской деятельности и углубление понимания её сущности. Пунктом научной новизны является создание модели предпринимательских функций по стадиям жизненного цикла предпринимательских проектов.

Ключевые слова: предпринимательство, системный анализ, бизнес, стадии жизненного цикла, предпринимательская деятельность, предпринимательские проекты

Для цитирования: Буймов А. А. Системный анализ предпринимательских проектов // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2025. Т. 25, вып. 3. С. 252–261. <https://doi.org/10.18500/1994-2540-2025-25-3-252-261>, EDN: GVPIXN
Статья опубликована на условиях лицензии Creative Commons Attribution 4.0 International (CC-BY 4.0)

Article

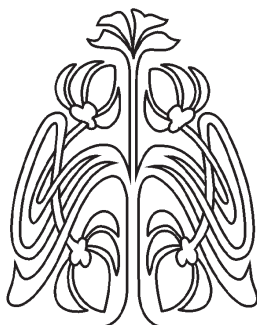
System analysis of entrepreneurial projects

A. A. Buimov

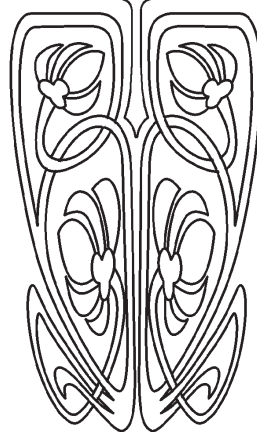
Novosibirsk State University of Economics and Management, 56 Kamenskaya St., Novosibirsk 630099, Russia

Artem A. Buimov, aabuymov@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-6440-3832>

Abstract. Introduction. Entrepreneurship is one of the main markets of the economy, and the risk of doing business is high. This determines the relevance of creating an entrepreneurial game,



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





the first step towards the implementation of which is the structuring of entrepreneurial activity in the form of a system analysis, which is given in this article. **Theoretical analysis.** Conceptual differences between a business and an entrepreneurial project are highlighted, the need for a system analysis of entrepreneurial activity is substantiated. Using the outlined main approaches, a system analysis of entrepreneurial projects is carried out: the system is structured into basic elements, structural, functional, resource analyses are carried out, and the understanding of the stages of life cycles is deepened. **Results.** The main part of the work for the stages of decomposition and analysis within the framework of the methodology for system analysis has been completed. Further steps and tasks have been defined. The qualitative result of the article is the structuring of entrepreneurial activity and a deeper understanding of its essence. The point of the scientific novelty is the models of creating entrepreneurial functions at the stages of the entrepreneurial projects' life cycle.

Keywords: entrepreneurship, systems analysis, business, life cycle stages, entrepreneurial activity, entrepreneurial projects

For citation: Buimov A. A. Systems analysis of entrepreneurial projects. *Izvestiya of Saratov University. Economics. Management. Law*, 2025, vol. 25, iss. 3, pp. 252–261 (in Russian). <https://doi.org/10.18500/1994-2540-2025-25-3-252-261>, EDN: GVPIXN

This is an open access article distributed under the terms of Creative Commons Attribution 4.0 International License (CC-BY 4.0)

Введение

Предпринимательство является одной из центральных и важнейших категорий сферы экономики: в этом сходятся как современные исследователи [1–3], так и классики экономической мысли, например Л. Мизес, Ф. Найт или Й. Шумпетер [4]. Не будет большим преувеличением сказать, что предпринимательство является главной движущей силой как минимум рыночной экономики. В таком случае «всё, что ей (этой силе) способствует, заслуживает поддержки» [5, с. 264]. При этом в нашей стране показатель предпринимательских намерений является одним из самых высоких в мире¹, что дополнительно увеличивает актуальность темы.

Каждое предпринимательское начинание, по сути, является экспериментом, и его успешность заранее неизвестна. Более того, такой эксперимент крайне рискован, ведь его проведение связано с высокими издержками: предприниматель тратит значительное количество денег, сил, времени. Конечная цель серии исследований автора заключается в моделировании предпринимательской игры, которая в случае адекватности созданной модели позволит снизить/исключить эти издержки за счёт проведения эксперимента в виртуальной среде. Одним из начальных шагов на пути к достижению этой цели является проведение системного анализа; но не бизнеса, а предпринимательской деятельности вообще.

¹ 2020/2021. United States Report. Global entrepreneurship monitor. National Entrepreneurship Assessment for the United States of America. URL: <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50896> (дата обращения: 12.04.2025) ; Почти треть россиян хотят стать предпринимателями. НАФИ. URL: <https://nafi.ru/analytics/pochti-tret-rossiyan-khotyat-stat-predprinimatelyami-/> (дата обращения: 12.04.2025).

Теоретический анализ

«В основе любой бизнес-системы лежит некоторый проект, который существует до её реализации и на его основе бизнес-система создаётся» [6, с. 29]. Любой бизнес считается предпринимательством, но не любое предпринимательство является бизнесом: например, торговля акциями на бирже или майнинг криптовалют однозначно являются предпринимательством, но не бизнесом. Под последним всё же понимается некая система, в которой трудятся люди. Тогда между идеей и зрелым, устоявшимся бизнесом необходимо выделить определённую стадию – предпринимательский проект. По своей сути эту стадию можно назвать самозанятостью или мелким предпринимательством.

Можно дать следующее определение предпринимательского проекта: это деятельность по реализации предпринимательской идеи с минимальными ресурсами и отсутствием наёмных работников. Данная реализация, как правило, осуществляется только силами предпринимателя и при увеличении факторов производства (труда, капитала и управления) формируется в бизнес. В качестве одного из главных критериев отличия предпринимательского проекта от бизнеса выдвигается наличие работников, поскольку при появлении наёмных рабочих меняется структура предпринимательской деятельности, так как предприниматель делегирует часть функций, выполняемых ранее, и начинает выполнять более стратегические задачи.

Для успеха бизнеса деятельность предпринимателя должна быть многогранной, ведь владелец-менеджер малого бизнеса, особенно на самых ранних стадиях жизненного цикла своего предприятия, должен исполнять различные



функции: оперативное (текущее) управление, финансы, маркетинг, юридические и производственные функции и т.д. [7].

Дальнейшее изучение предпринимательских проектов, как промежуточной стадии между идеей и бизнесом, возможно двумя путями: дедуктивным методом от идеи либо индуктивным подходом от бизнеса. Очевидно, второй путь является более предпочтительным, поскольку идея – довольно эфемерная сущность, в то время как бизнес представляет собой систему, которая легко поддаётся изучению. Таким образом, если бизнес является системой, то дальнейшее исследование предпринимательских проектов также должно осуществляться с позиции системного подхода индуктивным методом. Такой способ исследования будет соответствовать закону Галла: «Любая работающая сложная система не создаётся с нуля, а развивается на базе простой стабильно работающей системы» [8, р. 80].

Цель. Главная цель предпринимателя (или предпринимательской деятельности) – максимизация прибыли. Известно, что эта цель может достигаться повышением операционной эффективности, т.е. снижением затрат, или повышением числа и рентабельности продаж, т.е. наращивание сбыта. Первое представляет собой администрирование и не слишком актуально для предпринимательского проекта, поскольку:

1) проект ещё не имеет сложной структуры. То есть, например, ещё нет «лишних» рабочих мест или «лишних» статей трат, которые можно сократить для оптимизации издержек;

2) администрирование во многом представляет собой управление повседневными процессами: контроль выхода персонала, контроль доли брака при производстве или планирование запасов на складе – всё это неприменимо или слабо применимо к предпринимательскому проекту, поскольку он, как правило, не имеет персонала или масштабного, «конвейерного» производства;

3) администрирование предполагает оптимизацию деятельности через изучение операционных ошибок, их описание и создание инструкций для их описания – кажется, что всё-таки такая деятельность должна выполняться на этапе сформированного и устойчивого бизнеса, а не предпринимательского проекта. Подобную позицию занимает зав. кафедрой моделирования и оптимизации бизнес-процессов ВШЭ А. И. Громов: «...чрезвычайная рефлексия при

высоком уровне энтропии неизбежно ведёт к потере устойчивости, ошибкам или упущенной выгоде» [6, с. 31].

Схожие мысли прослеживаются и у выдающихся экономистов. Например, Маршалл также считал, что для развития проекта предприниматель должен отходить от операционного администрирования: на гипотетическом примере плотника Маршалл указывал, что предпринимателю нужно всё меньше обращать внимания на мелочи [4]. Адизес же отмечал, что реализация административной функции необходима лишь на этапе «давай-давай», который соответствует, скорее, среднему бизнесу. Таким образом, достижение цели предпринимательской деятельности по максимизации прибыли должно осуществляться развитием проекта, тогда цель системного анализа состоит в оценке способности проекта к росту и развитию.

Структуризация. Далее необходимо составить общее представление о системе: выделить её из среды, описать воздействующие факторы, надсистемы, основные подсистемы и тенденции развития.

В системе предпринимательского проекта важно рассматривать и субъекта (предпринимателя) как часть системы для полноценного и глубокого анализа. Ведь его влияние на ранних стадиях не просто существенно, оно является определяющим; например, если предприниматель заболеет и окажется нетрудоспособным, то весь проект остановится – крупный же бизнес с тысячами сотрудников, напротив, практически не заметит его отсутствия. Аналогично, в двух одинаковых проектах при прочих равных один из предпринимателей может решить закрыть проект из-за субъективного ощущения «медленности» его развития – в таком случае один из двух одинаковых проектов будет завершён, хотя их внутренняя структура и воздействие внешней среды будут одинаковы. Предпринимательские и управленческие решения субъекта, его стратегия, его качества (например, такие как образование или опыт) будут определять развитие проекта. Всё это даёт понимание обязательности рассмотрения также и субъекта как части системы предпринимательской деятельности. Таким образом, система предпринимательского проекта будет раскладываться на три основных элемента: внутреннее устройство, воздействие внешних факторов и субъекта.

В качестве концептуальной основы для описания воздействующих факторов со стороны



внешней среды можно взять модель PEST, но с добавлением фактора рынка (табл. 1). При этом нет необходимости рассматривать изменение влияния внешней среды от стадии развития (жизненного цикла), поскольку это изменение

будет несущественным; например, рентабельность бизнеса практически не зависит от его размера, но определяется самой отраслью [9], а законодательные ограничения будут действовать одинаково для бизнеса любого размера и т.д.

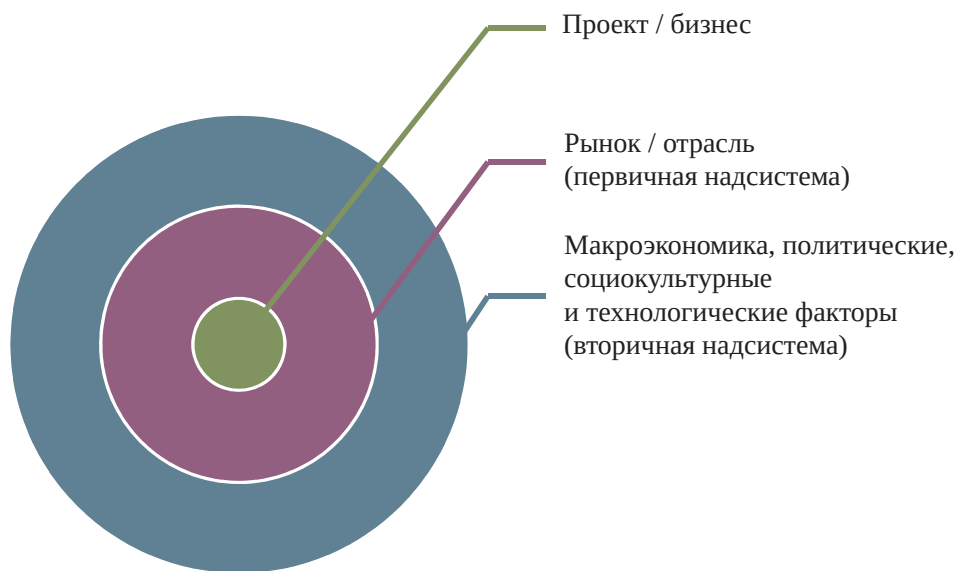
Таблица 1 / Table 1

Укрупнённая структура внешней среды системы
Agregated structure of the external environment of the system

Фактор внешней среды	Значение	Параметры
M (Market)	Влияние рынка	Концентрация, размер, динамика рынка, количество продавцов и т.д.
P (Political)	Политические факторы	Законодательные ограничения отрасли, степень административного контроля
E (Economical)	Макроэкономические условия	Ключевая ставка, инфляция
S (Sociocultural)	Влияние социальных и культурных детерминант	Плотность населения, депрессивность региона, религия
T (Technological)	Технологические ограничения и возможности	Появление новых технологий, возможность применения инноваций, степень принятия инноваций рынком

Таким образом, рынок будет являться первичной надсистемой проекта/бизнеса, ведь остальные факторы (PEST) влияют не на отдель-

ный проект или бизнес, а определяют структуру и поведение всего рынка, поэтому они будут составлять вторичную надсистему (рисунок).



Декомпозиция надсистем предпринимательского проекта (цвет онлайн)
Figure. Entrepreneurial project supersystems decomposition (color online)

В качестве исходной точки для декомпозиции внутреннего устройства возможно самое простое, обобщённое и абстрактное словесное описание предпринимательского проекта.

1. Для начала предпринимательского проекта предпринимателю необходимы некоторые ресурсы (материальные и нематериальные).



2. Далее предпринимателю следует выполнять операционную и одновременно с этим (поскольку предприниматель является и рабочим, и руководителем) управленческую деятельность.

3. Сам проект (или деятельность по его поддержке и развитию) состоит из нескольких функциональных областей (производство, финансы, маркетинг и т.д.).

4. При благоприятных условиях проект развивается в бизнес, увеличивая факторы производства (труд, капитал, управление).

5. Само развитие проекта может происходить по нескольким сценариям и предсказываться с помощью финансово-математических моделей, а также имитационных моделей.

Таким образом, на основе данного словесного описания можно выделить основные компоненты предпринимательского проекта. При этом, поскольку для декомпозиции/анализа (декомпозиция и анализ часто рассматриваются как один этап, либо же анализ является углублением декомпозиции) внутренней структуры обычно применяют несколько подходов, то необходимо не просто привести список компонентов, но и сопоставить каждый с необходимым подходом к дальнейшему его анализу (табл. 2). При этом среди приведённых подходов методами анализа являются № 1–6, а № 6–8 являются методами моделирования (которые, однако, основываются на некотором анализе).

Таблица 2 / Table 2

**Основные элементы структуры предпринимательского проекта и подходы к их изучению
(анализу и моделированию)**

The main elements of the entrepreneurial project structure and approaches to its study (analysis and modelling)

Элемент	Подход к исследованию
Капитал (материальный, нематериальный, человеческий)	Ресурсный (№ 1)
Труд (выполнение рабочих функций)	Процессный (№ 2)
Управление (выполнение предпринимательских и менеджерских функций)	Функционально-управленческий (№ 3)
Основные функциональные области	Структурный (по подсистемам), структурно-функциональный (№ 4)
Развитие проекта	Жизненные циклы (№ 5)
Возможные варианты развития событий и изменения среды	Сценарный анализ (№ 6)
Финансово-математическая модель	Параметрический (№ 7)
Динамическое моделирование	Имитационный (№ 8)

Анализ системы. На предыдущем этапе структуризации было получено общее представление о системе. На этапе анализа необходимо провести детальное исследование и описание объекта с позиции различных подходов, выделенных в табл. 2.

1. **Жизненные циклы.** Разумно начать анализ системы с рассмотрения жизненных циклов, поскольку результаты анализа при использовании большинства других подходов будут различны для каждой стадии ЖЦ. В [10, с. 12] проведён хороший обзор теорий жизненных циклов бизнеса и составлена обобщённая пятиступенчатая модель, где крайней является стадия упадка. Не затрагивая последнюю, можно привести следующие основные стадии развития предпринимательского проекта/бизнеса (табл. 3). При

этом данные стадии сопоставлены со стадиями в модели И. Адизеса [11, с. 263], поскольку его теория является одной из ведущих (хотя бы по причине того, что его модель ЖЦ наиболее полная и сложная).

2. **Функционально-управленческий подход.** На каждом этапе жизненного цикла предпринимателю необходимо выполнять различные функции для поддержания и развития проекта/бизнеса. И. Адизес [11] обозначает общий набор необходимых функций через модель РАЕІ, где: Р – производственные функции, А – административные, Е – предпринимательские, І – интегрирующие. В табл. 3 рассматриваемые стадии были соотнесены с наборами функций. При этом в одном из предыдущих исследований автором были выявлены конкретные



Таблица 3 / Table 3

Характеристики стадий жизненного цикла предпринимательских проектов
Characteristics of the entrepreneurial projects' life cycle stages

Стадия	Уровень энтропии	Наличие информации о системе	Концептуальное описание	Стадии модели Адизеса	PAEI
Идея	Высокий	Отсутствует	Выбор отрасли, формирование бизнес-плана, подготовка к началу деятельности	Ухаживание	paEi
Проект	Высокий	Мало	Начало деятельности методом проб и ошибок, поиск ресурсов, тестирование спроса, поиск бизнес-модели	Младенчество	PaEi
Малый бизнес	Повышенный	Немного	Привлечение работников, формирование операционной модели, упор на расширение сбыта	Давай-давай	PaEi
Средний бизнес	Невысокий	Достаточно	Усложнение организационной структуры, устойчивость, прибыльность, повышение административной функции и контроля	Юность	PAEi или pAEi
Крупный бизнес	Низкий	Много	Наличие четкой цели, миссии и ценностей, выход на новые рынки, масштабные исследования и инвестиции	Расцвет	PAEi, затем PAEi

функции предпринимателя-управленца по результатам обзора литературы с предпринимательскими теориями [4]. Далее, поскольку Адизес распределил наборы функций PAEI по стадиям жизненного цикла, возможно описание конкретных функций для каждого этапа жизненного цикла (табл. 4).

3. *Структурно-функциональный подход (по подсистемам)*. В качестве основы для декомпозиции предпринимательского проекта в рамках данного подхода возможно взять упомянутые выше четыре основные функциональные области бизнеса, поскольку нет причин этого не делать (ведь выше было обозначено, что исследование предпринимательских проектов будет проходить дедуктивным методом от бизнеса). Также необходимо сделать две дополнительные вещи. Первое – разбить каждую функциональную область на пары по степени долгосрочности планирования [11, с. 395]; первый элемент каждой пары указывает на долгосрочно-ориентированное планирование, а второй – на краткосрочное. Это необходимо для более детального анализа. Второе – разбить структурно-функциональный анализ на стадии жизненного цикла агрегированно (стадии проекта и бизнеса, поскольку цель статьи – исследовать в первую очередь предпринимательский

проект, а не бизнес) для понимания изменений функций при развитии проекта. Таким образом, возможен более полный анализ (табл. 5).

При этом в некоторых проектах может присутствовать закупочная функция (которую, однако, возможно поместить в рамках производственной подсистемы). Таким образом, из данного теоретического анализа можно сделать три ключевых вывода:

1) краткосрочно-ориентированные части функциональных областей, которые поддерживают жизнеспособность операционной модели проекта, ведутся предпринимателем самостоятельно, а при развитии проекта в бизнес – делегируются и проводятся специалистами на более продвинутом уровне;

2) в предпринимательском проекте не развиты долгосрочно-ориентированные части функциональных областей, которые создаются на этапе устоявшегося и зрелого бизнеса, – именно они приводят к росту и развитию проекта или бизнеса;

3) в предпринимательском проекте, как правило, отсутствуют работники, а в бизнесе они являются обязательной составляющей, поэтому возможность привлечения работников в проект является одним из условий развития последнего.



Таблица 4 / Table 4

**Необходимые функции предпринимателя по стадиям жизненного цикла
предпринимательских проектов**
Necessary functions of an entrepreneur according to the entrepreneurial projects' life cycle stages

№	Функция	Идея	Проект	Малый бизнес	Средний бизнес	Крупный бизнес
1	Несение риска, Е					
2	Прогноз спроса и конъюнктуры рынка, Е					
3	Расчёт будущих прибылей, Е					
4	Калькуляция, А					
5	Текущее производство (операционное управление бизнесом), Р*					
6	Ориентация на удовлетворение потребителей и рынок, соотнесение производства спросу, Р					
7	Активная рекламная деятельность, поиск клиентов, Р					
8	Привлечение работников и построение орг. структуры, Р					
9	Создание управленческой иерархии, отбор и развитие сотрудников, I/E					
10	Стратегический менеджмент, Е					
11	Сравнение различных проектов/отраслей для максимизации прибыли от приложения сил и капитала, Е**					

Примечание. * – несение риска отнесено ко всем этапам, однако отмечено менее насыщенными оттенками на более поздних стадиях. Аналогично с п. 11; ** – сравнение различных проектов, отраслей и направлений деятельности максимально актуально перед началом непосредственной деятельности (на этапе идеи) – для выбора лучшего приложения ресурсов, но после начала деятельности издержки переключения будут слишком высоки и необходимо продолжать развивать выбранное направление в целях тестирования бизнес-модели. При этом, однако, при развитии проекта сравнение различных отраслей вновь получит актуальность для повышения эффективности инвестиций и приложения ресурсов организации.

Note. * – risk bearing is attributed to all stages, but is marked with less saturated shades at later stages. Similar to point 11; ** – comparison of different projects, industries and areas of activity is most relevant before the start of direct activity (at the idea stage) – to select the best application of resources, but after the start of activity, switching costs will be too high and it is necessary to continue developing the selected area in order to test the business model. At the same time, however, as the project develops, comparison of different industries will again become relevant to improve the efficiency of investments and application of the organization's resources.

4. *Ресурсный подход.* Для начала любого предпринимательского проекта (или бизнеса) необходимы некоторые ресурсы – обобщённо их можно разделить на капитальные и человеческие (знания, умения и навыки – ЗУН). Последние, в свою очередь, делятся на производственные и управленческие – это соответствует двум классическим производственным факторам: «труд» и «предпринимательские способности». Такое трёхэлементное деление соответствует обозначенным выше основным

производственным факторам (капиталу, труду и управлению). Вместе с тем, как и в бухгалтерском учёте, стоит разделить капитальные ресурсы на материальные и нематериальные, поскольку последние, по мнению классиков, не менее важны [4].

При этом легко заметить, что некоторые ЗУН в разных проектах могут являться как производственными, так и управленческими; например, навыки организации и ведения учёта будут относиться к управленческим (так



Таблица 5 / Table 5

Сравнительный структурно-функциональный анализ стадий проекта и бизнеса
Comparative structural and functional analysis of project and business stages

Функциональная область		Стадия проекта	Стадия бизнеса	Вывод
Производство	Разработка продукта	Предприниматель разрабатывает продукт самостоятельно, исходя из идеи/опыта. Как правило, разработке продукта уделяется мало времени, поскольку на этапе проекта нужно протестировать бизнес-модель вообще	Разработка продукта ведётся выделенным специалистом/отделом на основе маркетинговых исследований, с применением лучших технологий	Необходимо выделять ресурсы на разработку продукта для получения конкурентного преимущества, которое позволит нарастить сбыт
	Управление производством	Как правило, предприниматель исполняет производственную функцию самостоятельно	Как правило, предприниматель управляет производственными процессами, которые исполняют работники	Предпринимателю необходимо делегировать производственную функцию, а затем оптимизировать этот процесс
Финансы	Финансовый менеджмент	Проект имеет неустойчивые денежные потоки, отсутствуют резервы и анализ эффективности инвестиций, отсутствует или недостаточное планирование	Присутствуют резервы, денежные потоки стабильны, инвестиции более эффективны, планирование ведётся должным образом	Необходима устойчивость потоков и финансового состояния проекта, проведение финансового планирования, а также анализ эффективности инвестиций для роста и развития проекта
	Бухгалтерия	Предприниматель ведёт учёт для определения успешности бизнес-модели, снижения влияния энтропии и развития проекта. Учёт несовершенен либо отсутствует	Учёт совершенен и ведётся персоналом. Предприниматель принимает более стратегические решения на основе данных учёта	Предпринимателю необходимо настроить учёт и делегировать эту функцию персоналу для принятия более стратегических решений
Маркетинг	Маркетинг	Как правило, у предпринимателя нет ресурсов на проведение глубоких маркетинговых исследований	Маркетинговые исследования проводятся выделенным специалистом / отделом	Необходимо проведение маркетинговых исследований для улучшения продукта / сервиса и корректировки бизнес-модели
	Реклама	Рекламная деятельность ведётся на базовом уровне	Рекламная деятельность ведётся выделенным специалистом / отделом	Необходимо усиление рекламной деятельности
Персонал	Развитие персонала	Как правило, персонал отсутствует	В крупном бизнесе имеется выделенный специалист / отдел для этой задачи	Необходимо удостовериться, что найм персонала возможен (этап идеи и проекта), далее необходимо привлекать работников в проект для его развития в бизнес
	Управление персоналом		Управление персоналом ведётся предпринимателем самостоятельно либо выделенным специалистом	



как являются общими и универсальными для любого проекта), однако могут быть и производственными, если деятельность проекта, например, относится к консалтингу в области учёта или бухгалтерскому аутсорсингу. Таким образом, необходимо учитывать начально необходимые ресурсы для старта проекта по каждой из категорий.

Результаты

Целью статьи являлась структуризация сущности предпринимательства на ранней стадии для проведения дальнейших исследований. Было произведено концептуальное разграничение понятий бизнеса и предпринимательства: определено, что первый является частным случаем и более зрелой стадией предпринимательства, и главной характеристикой этой стадии является наличие наёмного труда (наёмных сотрудников). Далее была обоснована необходимость системного подхода по следующей логике: если бизнес является сложной системой, то предпринимательский проект, как более ранняя его стадия, также является системой, но более простой. Таким образом, была достигнута задача по выбору подхода к дальнейшему исследованию.

Предпринимательские проекты были рассмотрены с позиций функционального, структурного и ресурсного подходов, а также по стадиям жизненного цикла. При этом структурно-функциональный анализ был произведён в сравнении между стадиями проекта и бизнеса, что позволило подойти к простому, но важному выводу: на стадии проекта предприниматель выполняет лишь краткосрочно-ориентированные функции для поддержания операционной модели, при развитии же проекта в бизнес, как и отмечалось в начальной части исследования, предприниматель делегирует эти функции, сосредоточиваясь на долгосрочно-ориентированных функциях (таких как финансовый менеджмент, маркетинг или разработка продукта) – таким образом, меняется характер предпринимательской деятельности. Функциональный анализ, основанный на предыдущем исследовании автора [4], позволил показать конкретный набор предпринимательских и управленческих функций по стадиям жизненного цикла, что является пунктом научной новизны. Ресурсный же подход, учитывая результаты анализа предыдущих подходов,

позволил обратить внимание на то, что вместе с капитальными ресурсами, необходимыми для начала деятельности, необходимо также рассматривать и человеческие: необходимые знания, умения и навыки. В результате была достигнута последняя из поставленных в статье задача – проведение анализа основными подходами.

При этом исследование остановлено на этапе анализа и не сформированы требования к создаваемой модели. Перед формированием последних необходим более глубокий и детальный анализ: проведение сценарного анализа для возможности динамического моделирования, а также параметрического анализа как минимум для финансово-математического моделирования, определения связей и расширения возможностей сценарного анализа.

Обобщая вышесказанное, из выделенных трёх главных элементов системы в данной статье по большей части был рассмотрен элемент «внутренняя структура» проекта с частичным рассмотрением элемента «субъект». Последний более детально будет исследован автором в дальнейшем, элемент «внешняя среда» в данной статье был рассмотрен лишь концептуально, поскольку уже был проанализирован ранее [9]. Детальный же анализ, как и моделирование системы, будут проведены в дальнейших исследованиях. Результаты данной статьи, однозначно, будут применены автором для последующих работ, но вместе с тем могут быть использованы и другими исследователями для анализа предпринимательских функций или составления комплексных моделей предпринимательства.

Список литературы

1. Чепуренко А. Теория предпринимательства: новые вызовы и перспективы // Форсайт. 2015. Т. 9, № 2. С. 44–57. <https://doi.org/10.17323/1995-459x.2015.2.44.57>, EDN: UADSAX
2. Петрова А. Д., Блаженкова Н. М., Калимуллина Э. Р. Роль предпринимательства в экономическом развитии региона // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2017. Т. 79, № 1. С. 386–391. <https://doi.org/10.20914/2310-1202-2017-1-386-391>, EDN: YTNJJF
3. Измалкова И. В. Роль малого предпринимательства в АПК // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5, № 3. С. 83–86. EDN: PXHWST
4. Буймов А. А. Сравнительный анализ теорий предпринимательства в рамках исторического под-



- хода // Human Progress. 2023. Т. 9, вып. 1. С. 1–32. URL: http://progress-human.com/images/2023/Tom9_1/Buymov.pdf. <https://doi.org/10.34709/IM.191.23>, EDN: KCZJVS
5. Громова А. С. Отношение к риску, предпринимательство и самозанятость // Экономический журнал ВШЭ. 2021. Т. 25, № 2. С. 263–291. <https://doi.org/10.17323/1813-8691-2021-25-2-263-291>, EDN: KSBHCR
6. Громов А. И., Ставенко Ю. А. Энтропийный подход к моделированию бизнес-процессов // Информационные технологии в проектировании и производстве. 2011. № 3. С. 28–35. EDN: OFTZRJ
7. Гужин А. А., Ежкова В. Г. Система управления в малом бизнесе. Предпринимательское управление // Инновации и инвестиции. 2018. № 1. С. 115–120. EDN: DQNRSV
8. Gall J. Systemantics: How systems work and especially how they fail. New York : Pocket Books, 1978. 160 p.
9. Буймов А. А. Аналитическое исследование состояния предпринимательства в Российской Федерации // Вестник университета. 2024. № 4. С. 121–144. <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2024-4-121-144> EDN: ECZKVL
10. Широкова Г. В., Серова О. Ю. Модели жизненных циклов организаций: теоретический анализ и эмпирические исследования // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. 2006. № 1. С. 3–27. EDN: HUMYOR
11. Адизес И. Управление жизненным циклом компании: Как организации растут, развиваются и умирают и что с этим делать : пер. с англ. М. : Альпина Паблишер, 2023. 514 с.
3. Izmalkova I. V. The role of small business in the agro-industrial complex. *Economic Herald of Rostov State University*, 2007, iss. 5, no. 3, pp. 83–86 (in Russian). EDN: PXHWST
4. Buimov A.A. Comparative analysis of entrepreneurship theories within the historical approach. *Human Progress*, 2023, vol. 9, iss. 1, pp. 1–32 (in Russian). URL: http://progress-human.com/images/2023/Tom9_1/Buymov.pdf. <https://doi.org/10.34709/IM.191.23>, EDN: KCZJVS
5. Gromova A. S. Risk attitude, entrepreneurship and self-employment. *HSE Economic Journal*, 2021, vol. 25, no. 2, pp. 263–291 (in Russian). <https://doi.org/10.17323/1813-8691-2021-25-2-263-291>, EDN: KSBHCR
6. Gromov A. I., Stavenko Yu. A. An entropy based approach for business process modeling. *Information Technologies of Cad/Cam/Cae*, 2011, no. 3, pp. 28–35 (in Russian). EDN: OFTZRJ
7. Guzhin A. A., Ezhkova V. G. Management system in small business. *Entrepreneurial management. Innovation and Investment*, 2018, no. 1, pp. 115–120 (in Russian). EDN: DQNRSV
8. Gall J. *Systemantics: How systems work and especially how they fail*. New York, Pocket Books, 1978. 160 p.
9. Buimov A. A. Analytical study of entrepreneurship state in Russia. *Vestnik Universiteta*, 2024, no. 4, pp. 121–144 (in Russian). <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2024-4-121-144>, EDN: ECZKVL
10. Shirokova G. V., Serova O. Yu. Organizational life cycle models: Theoretical analysis and empirical research. *Vestnik of Saint Petersburg University. Management*, 2006, no. 1, pp. 3–27 (in Russian). EDN: HUMYOR
11. Adizes I. *Upravlenie zhiznennym tsiklom kompanii: Kak organizatsii rastut, razvivayutsya i umirayut i chto s etim delat'* [Managing the enterprise life cycle: How organizations grow, evolve, and die, and what to do about it]. Moscow, Alpina Publisher, 2023. 514 p. (in Russian).

References

Поступила в редакцию 20.04.2025; одобрена после рецензирования 14.05.2025;
 принята к публикации 20.05.2025; опубликована 29.08.2025
 The article was submitted 20.04.2025; approved after reviewing 14.05.2025;
 accepted for publication 20.05.2025; published 29.08.2025