

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

СЕВЕРО-КАВКАЗСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ



Х.-М. И. Эбзеев

ОСНОВЫ БИЗНЕСА

Учебное пособие (курс лекций)
для обучающихся по направлению
подготовки 38.03.01 «Экономика»

Черкесск
2024

УДК 334.02
ББК 65.29
Э13

Рассмотрено на заседании кафедры «Финансы и кредит».
Протокол № 3 от «29» 10. 2024 г.
Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом СКГА.
Протокол № 27 от «07» 11. 2024 г.

Рецензенты: Тоторкулов Ш. М. – д.э.н., профессор кафедры
Экономики и управления

Э13 **Эбзеев Х.-М. И.** Учебное пособие по дисциплине «Основы бизнеса»
(курс лекций) предназначен для обучающихся по направлению подготовки
38.03.01 «Экономика» / Х.-М. И. Эбзеев. – Черкесск: БИЦ СКГА, 2024. – 99 с.

Учебное пособие по дисциплине «Основы бизнеса» (курс лекций)
предназначена для обучающихся всех форм обучения по направлению
подготовки 38.03.01 «Экономика».

УДК 334.02
ББК 65.29

© Эбзеев Х.-М. И., 2024
© ФГБОУ ВО СКГА, 2024

ВВЕДЕНИЕ.....	5
ТЕМА 1. БИЗНЕС КАК ОСОБЫЙ ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	6
1.1. Бизнес как особый вид деятельности. Процедурный и интуитивный бизнес.....	6
1.2. Признаки бизнеса.....	8
1.3. Модель бизнеса. Типы предпринимателя. Функциональная парадигма бизнеса.....	12
ТЕМА 2. СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	17
2.1. Сущность и цели бизнеса.....	17
2.2. Мотивы и функции бизнеса.....	19
2.3. Экономические и правовые условия бизнеса.....	22
ТЕМА 3. КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. ТИПЫ И ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	24
3.1. Производственное предпринимательство. Коммерческо-торговое предпринимательство. Финансовое предпринимательство.....	24
3.2. Современная сетевая экономика и место в ней крупного, среднего и малого бизнеса.....	32
ТЕМА 4. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.....	40
4.1. Сущность и критерии определения малого предпринимательства.....	40
4.2. Преимущества и недостатки малого предпринимательства. Формы и структура государственной поддержки малого предпринимательства.....	41
4.3. Сущность и порядок применения упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства.....	45
ТЕМА 5. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ РЕШЕНИЕ.....	47
5.1. Понятие, сущность и роль предпринимательского решения.....	47
5.2. Сущность основных научных подходов к разработке предпринимательских решений. Методы процесса принятия предпринимательских решений.....	49
5.3. Экономические методы обоснования принятия предпринимательского решения.....	57
5.4. Комплексное экономическое обоснование предпринимательских решений.....	59
ТЕМА 6. РИСК В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ. ИННОВАЦИИ.....	65
6.1. Сущность предпринимательского риска.....	65
6.2. Основные объективные причины возникновения предпринимательского риска. Факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска.....	71
6.3. Управление предпринимательскими рисками. Основные механизмы нейтрализации предпринимательских рисков.....	72
6.4. Основные риски в деятельности малых предприятий.....	78
6.5. Инновации. Социально-экономическое значение инноваций. Организация инновационной деятельности.....	79

ТЕМА 7. ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	84
7.1. Этапы разработки оптимальной структуры предпринимательской деятельности.....	84
7.2. Цена продукции как регулятор производства. Регулирующая роль качества продукции. Прибыль предприятия – цель его функционирования.....	82
ТЕМА 8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	91
8.1. Основные принципы обоснования эффективности предпринимательского дела.....	91
8.2. Анализ влияния конъюнктуры рынка на эффективность инвестиционных проектов.....	96
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	98

ВВЕДЕНИЕ

Термин «бизнес» имеет английское происхождение и в языке оригинала символизирует дело, деятельность, занятие.

Существует множество определений, характеризующих бизнес с экономической, правовой, управленческой и других точек зрения. Бизнес, например, определяется как деятельность, осуществляемая частными лицами или организациями для извлечения природных благ производства или оказания услуг в обмен на другие товары, услуги или деньги, ведущая к взаимной выгоде заинтересованных лиц или организаций.

Термин «предпринимательство» впервые употребил английский банкир и экономист Ричард Кантильон (1680–1734) в XVIII в. По Кантильону, предпринимательство—это экономическая деятельность, в процессе которой приводятся в соответствие товарное предложение и спрос в условиях постоянного риска.

Термины «бизнес» и «предпринимательство» прочно вошли в словарный обиход, но дать однозначный ответ на вопрос «что такое бизнес?» сложно. Можно лишь выделить те признаки, которые являются наиболее существенными для него. Разнообразие определений связано с тем, что бизнес и предпринимательство - очень сложные и многогранные явления. И бизнес, и предпринимательство постоянно изменяются по мере развития производительных сил, условий экономической и социальной деятельности.

На содержание предпринимательской деятельности накладывает отпечаток национальные и страновые особенности ведения бизнеса.

Российский законодатель дал определение понятия бизнеса и предпринимательства в Гражданском кодексе Российской Федерации (Ст. 2): «...самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение, прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

Сегодня, в условиях рыночной экономики, предпринимательская деятельность - доминирующий метод ведения хозяйственной деятельности.

Главная цель данного курса – дать теоретические и практические знания в области организации хозяйственной деятельности в условиях рыночных отношений, представление о структуре и методах организации современного бизнеса, осуществления предпринимательской деятельности, показать взаимосвязь между правовым регулированием и обеспечением бизнеса и уровнем его развития. При анализе бизнеса будут использоваться существенные взаимосвязанные признаки, позволяющие описать основные направления деятельности предпринимателя и проводить сравнительный анализ. Такой подход позволит точнее показать суть экономических, социальных и правовых проблем современного бизнеса.

Курс лекций

ТЕМА 1. БИЗНЕС КАК ОСОБЫЙ ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Бизнес как особый вид деятельности. Процедурный и интуитивный бизнес.

1.2. Признаки бизнеса.

1.3. Модель бизнеса. Типы предпринимателя. Функциональная парадигма бизнеса.

1.1. Бизнес как особый вид деятельности.

Бизнес - это не только появление новых технологий, товаров и рынков. Успешность бизнеса определяется и способностью к разработке и накоплению опыта социального взаимодействия, правил и процедур ведения дела. Важным моментом является изучение экономических и правовых условий становления регулярного бизнеса в России и других странах. Для анализа этих явлений используются термины «процедурный» и «интуитивный» бизнес.

Процедурный (рациональный) бизнес - бизнес, в основе которого лежат формальные правила и процедуры, применимые в стандартных ситуациях.

Большинство крупных фирм в современных развитых рыночных экономиках можно отнести к этому типу бизнеса. Поэтому, когда экономисты анализируют поведение современной крупной фирмы, то используют термин «рациональное поведение». Оно складывается из формальных процедур ведения бизнеса. В новом институциональном направлении экономической теории они получили название рутин. Рутины позволяют снизить риск и неопределенность ведения бизнеса в динамично изменяющихся условиях, снижают транзакционные издержки, позволяют фирмам активно усваивать и рационально перерабатывать огромный поток внешней и внутренней информации. Эти рутины получают организационное завершение в форме структурных подразделений фирмы с жестко заданными иерархическими обязанностями и функциональными обязанностями. Рациональный бизнес является ведущим в развитых странах. Предприниматели постоянно тщательно анализируют и отбирают наиболее эффективные методы и приемы, которые затем через систему бизнес-образования транслируются на всю экономическую систему.

Рациональность крупных западных фирм сложилась не сразу и прошла несколько этапов. Процесс формирования рутин был активно начат на рубеже XIX-XX веков. До этого времени ведение бизнеса основывалось на личных качествах и опыте бизнесмена. Рутины в таком бизнесе играли подчиненную роль. Бизнес был ориентирован на преимущественно экстенсивное развитие - захват новых рынков, начало производство новых продуктов. Такой вид бизнеса получил название интуитивного бизнеса. Интуитивный бизнес характерен для периода становления рыночной экономики, когда не сложились единые правила игры, рыночная среда неустойчива и нельзя найти

ни стандартных ситуаций, ни стандартных моделей поведения бизнеса. Он успешно существовал до тех пор, пока рыночная экономика находилась в стадии становления и большие различия в условиях ведения бизнеса и ценах на ресурсы позволяли без проблем получать значительную экономическую прибыль.

Интуитивное предпринимательство часто встречается и в развитых рыночных странах в фирмах, которые проходят этап становления или находятся в кризисном состоянии. В основе интуитивного предпринимательства лежит личный опыт и интуиция бизнесмена. Эти два вида бизнеса связаны между собой. Интуитивные находки предпринимателей по мере становления бизнеса постепенно формализуются и превращаются в формальные правила и процедуры (должностные инструкции, этика предпринимателя, нормы права). Бурное развитие бизнеса регулярно заставляет предпринимателей искать новые формы организации дела и правила ведения бизнеса, в основе которых также лежит интуитивный бизнес.

Признаки интуитивного бизнеса	Признаки рационального бизнеса
Преимущественно экстенсивный характер развития	Преимущественно интенсивный характер развития
В основе принятия решений - активный поиск и создание новых правил и процедур ведения бизнеса	В основе принятия решений - стандартные и в основном формальные правила и процедуры
Неустойчивая внутренняя и внешняя среда предпринимательства	Устойчивая внешняя и внутренняя среда предпринимательства
Неустойчивые взаимоотношения между партнерами, основанные на личных связях	Устойчивые взаимоотношения между партнерами, основанные на возмездной основе

Экономическая деятельность представляет собой ту или иную форму активного участия человека в общественном производстве.

Формы экономической деятельности человека:

- ✓ собственник разнообразных материальных благ и финансовых активов, которые позволяют ему получать доход от предоставления их в аренду или кредит (собственник земельного участка, сдаваемого в аренду, кредитор и т.д.)
- ✓ наемный работник, работающий по найму на частном предприятии, получающий за свой труд заработную плату (токарь на заводе, преподаватель в университете и т.д.)
- ✓ предприниматель (бизнесмен) - организатор собственного бизнеса, получающий доход в виде прибыли за счет комбинации различных ресурсов.
- ✓ менеджер, занятый организацией управления на чужом предприятии.

Самой активной формой экономической деятельности человека является предпринимательство или бизнес.

Бизнес - это инициативная экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая своими целями получение прибыли и развитие собственного дела.

В ходе предпринимательской деятельности создаются новые блага и услуги, рынки, технологии, изменяются формы организации и самого бизнеса и условия воспроизводства всех остальных участников экономической деятельности. Под воздействием бизнеса меняется вся экономическая, социальная и даже правовая структура общества.

1.2. Признаки бизнеса.

Ориентация на получение прибыли

Бизнес от остальных видов экономической активности отличает особое отношение к прибыли. Бизнесмен более чем другие субъекты рынка заинтересован в ее максимизации. Динамика прибыли определяет организацию и производственную деятельность фирмы. Она показывает степень успешности бизнеса. Рост прибыли заставляет предпринимателя активизировать инвестиции, наращивать объемы производства. Снижение прибыли заставляет предпринимателя искать новые виды, формы ведения и организации бизнеса. Прибыль для предпринимателя выступает в качестве цели и индикатора его деятельности. Предпринимателя характеризует эгоистический экономический интерес.

Бизнес - не только самая активная форма экономической деятельности, но и одна из самых сложных. В ходе своей деятельности предпринимателю приходится взаимодействовать с поставщиками, наемными работниками, потребителями продукции. Для поддержания устойчивости своего дела бизнесмену необходимо поддерживать долговременные связи с регулирующими и контролирующими государственными органами власти, общественными организациями. Эффективное предпринимательство невозможно без учета социальных факторов, например, соблюдения условий деловой этики, формирования внутреннего микроклимата фирмы, удовлетворения потребностей общества в качественных товарах, а также экологических целей предпринимательства.

Большую роль в усложнении целей фирмы играют растущие издержки на обеспечение стабильности бизнеса и прежде всего транзакционные издержки (издержки управления). К таким видам издержек относят: расходы на поиск информации (например, поиск специалистов необходимой квалификации), ведение переговоров и заключение контрактов, контроль качества продукции, оформление прав на результаты интеллектуальной деятельности, затраты по предотвращению недобросовестных действий партнеров и конкурентов (создание юридических служб и служб безопасности на фирме).

Чем сложнее становится бизнес, тем выше транзакционные издержки. Они постепенно превращаются в преграду для развития бизнеса, и заставляют

предпринимателей активно бороться за их снижения. Это приводит к усложнению целей бизнеса и появлению иерархии целей. Целью становится устойчивое и успешное функционирование бизнеса, для которого прибыль становится важным, но не единственным фактором.

Прибыль играет и еще одну важную роль - она является вознаграждением за принятие на себя риска. Предприниматели заслуживают получения определенного дохода (прибыли) на вложенный капитал, так же как отдельные вкладчики в банк имеют право на получения процентов на свои личные вклады. Но предприниматели заслуживают более высокого дохода, так как рискуют потерпеть неудачу, в то время как риск отдельных вкладчиков как правило значительно ниже.

Обоснованный риск

Риск - это возможность наступления неблагоприятных условий ведения бизнеса (как внутренних, так и внешних). Бизнес без риска невозможен. Любое предприятие представляет риск для предпринимателя. Он может добиться успеха или потерпеть неудачу. Постоянное стремление к снижению риска является важнейшим стимулом развития его деятельности.

Но для предпринимательства характерен не риск вообще, а обоснованный (рассчитанный) риск - риск который поддается количественной оценке. Оценка риска особенно важна при принятии решений о развитии бизнеса и инвестициях. При этом величина риска всегда сопоставляется с размерами предполагаемой прибыли. Поэтому проект, имеющий относительно высокий риск, но обещающий предпринимателю достаточно большую прибыль может оказаться для него более привлекательным, чем проект с небольшими рисками, но и незначительной прибылью.

В условиях развитого процедурного бизнеса предприниматель получает возможность не только оценить размеры возможных убытков, но прогнозировать вероятность наступления неблагоприятных условий. Поэтому в странах с развитой рыночной системой активно действует страховой бизнес, который позволяет предпринимателям покрывать такие расходы. Развитие страхового бизнеса является фактором сокращения доли теневого предпринимательства. В странах с не сложившейся предпринимательской системой, большая часть риска ложится на самого предпринимателя. Это связано с тем, что риски в таких условиях сложнее оценить и предсказать. **Теневой бизнес** является своеобразной формой самозащиты предпринимательства от изменчивости и непредсказуемости условий ведения бизнеса. Рискованность бизнеса напрямую связана с новаторской функцией бизнеса.

Новаторство (активный поиск новых решений)

Предприниматели вынуждены постоянно заботиться о совершенствовании своего бизнеса, так как именно новшества являются источником предпринимательской прибыли. Однако не все бизнесмены в одинаковой степени занимаются собственно инновациями - привнесением новых идей в организацию производства и сбыта продукции. Поэтому принято различать понятия бизнес и предпринимательство.

Под бизнесом обычно понимают ведение дела и получение прибыли традиционным способом. Бизнес, в узком смысле слова, - это современный регулярный бизнес, сложившийся в развитых рыночных странах. Хотя, конечно, и в рамках традиционного бизнеса время от времени развиваются возникают различные инновации.

Предпринимательство в узком смысле этого слова - это бизнес, в котором основным источником прибыли служит создание новых способов получения прибыли в производстве (новые факторы производства, новое сочетание факторов, новые сферы приложения капитала, новые товары), в сбыте продукции, спекулятивных операциях, доход, возникающий в результате несовершенства в законодательстве, системе социальных и психологических отношений и т.д. Американский профессор Н. Х. Лефф писал, что предпринимательство в узком смысле слова «представляет собой способность к нововведениям, инвестициям и расширению в отношении новых рынков, товаров и методов».

Главное отличие предпринимателя от бизнесмена состоит в том, что он способен изобрести новый вид деятельности и организовать его в принципиально новую предпринимательскую схему (способ делать бизнес). Именно способность к конструированию бизнеса отличает предпринимателя от бизнесмена, пользующегося для извлечения прибыли шаблонами, когда-то изобретенными другими. Но между новаторством и предпринимательством нельзя ставить знак равенства. На практике роль предпринимателя отличается от роли изобретателя и новатора. Предпринимателю не обязательно самому быть изобретателем, он может лишь внедрять изобретение в производство, но, только внедряя новацию в свой бизнес, он становится подлинным предпринимателем.

Ответственность

Предприниматель несет всю полноту материальной и юридической ответственности за свою деятельность. Это связано с тем, что от его действий зависит успех и неудача предприятия в целом.

Материальная ответственность (жесткие бюджетные ограничения) означает, что за неудачи фирмы предприниматель отвечает всем или частью своего имущества, и развитие бизнеса возможно лишь на основе полного самофинансирования или за счет возмездных источников внешнего финансирования.

Жесткость бюджетных ограничений различна для разных стран и разных форм бизнеса. Для периода становления бизнеса, как правило, характерно стремление предпринимателей смягчить бюджетные ограничения с помощью неэквивалентных отношений. Такая ситуация является платой за чрезмерный риск.

Юридическая ответственность означает, что в случае недобросовестного ведения дел предприниматель может быть привлечен к ответственности на основе норм гражданского и уголовного права.

К наиболее важным законам, регулирующим гражданско-правовую и уголовную ответственность предпринимателей, относятся Гражданский и

Уголовный Кодекс РФ, законы, регулирующие предпринимательскую деятельность и сделки, законодательство о банкротстве и др. Законодательство запрещает незаконное предпринимательство, преднамеренное банкротство, преднамеренное нанесение вреда и материального ущерба, недобросовестную конкуренцию

Экономическая самостоятельность

Важным признаком предпринимательства является экономическая свобода (самостоятельность) предпринимателя.

Она предполагает свободу субъектов предпринимательской деятельности в выборе:

- ✓ вида, сферы деятельности и методов деятельности;
- ✓ хозяйственных решений и выбора средств их реализации;
- ✓ производственных программ;
- ✓ источников финансирования;
- ✓ поставщиков продукции и услуг
- ✓ источников получения трудовых ресурсов, систем их стимулирования и развития;
- ✓ уровня цен и тарифов на услуги и продукцию, а также каналов их сбыта;
- ✓ направлений распоряжения прибылью от предпринимательской деятельности.

Может показаться, что в начальный период становления рыночной системы, во время господства интуитивного бизнеса, предприниматели пользовались гораздо большей независимостью и самостоятельностью, чем современные рациональные бизнесмены. Каждый предприниматель был собственником и управляющим своего бизнеса, мог сам, независимо от других участников бизнеса, решать все вопросы. В это время не существовало законов о защите прав потребителя, законов, запрещающих нечестное ведение дела и ценообразование, и предприниматель мог не оглядываться на государство при решении всех этих вопросов. Но самостоятельность бизнеса - это не право произвола, она конструктивна. Бизнес активно развивается сам и видоизменяет экономическую систему по собственной инициативе. Стимулом развития самостоятельности является стремление снизить риски ведения бизнеса и расширить потенциальные возможности получения прибыли: расширить ассортимент выпускаемой продукции, увеличить круг потребителей и партнеров, раздвинуть временные границы своей деятельности за счет стратегического планирования и установления долгосрочных связей внутри фирмы и за ее пределами и т.д.

Предприниматель постоянно стремится расширить самостоятельность своего бизнеса. Расширение самостоятельности бизнеса в современных условиях проявляется в трех основных формах:

- ✓ создание новых сфер деятельности;
- ✓ появление новых функций бизнеса;
- ✓ развитие новых институциональных форм организации и форм взаимодействия предпринимателей.

Создание новых сфер деятельности бизнеса

До середины 80-х годов сфера услуг была представлена в основном традиционными видами деятельности (рестораны, химчистки, ателье проката, парикмахерские и т.д.). С развитием современных компьютерных интернет-технологий создались условия для появления такого современного направления как бизнес-услуги (разнообразные консалтинговые фирмы, консультирующие предпринимателей по вопросам аудита, бизнес-планирования, маркетинга и т.д.). Развитие интернета привело к появлению различных видов электронного бизнеса, занимающегося разработкой и продажей современных компьютерных технологий, созданием вэб-сайтов, организацией продаж по электронной сети и т.д.

Появление и расширение функций бизнеса

Функции бизнеса - самостоятельные направления, методы и процедуры ведения регулярного (процедурного бизнеса).

К основным функциям современного бизнеса относят: менеджмент, логистику, управление производством, управление человеческими ресурсами, маркетинг, бухгалтерский учет и финансовый менеджмент.

В основе становления функций бизнеса лежит усложнение деятельности бизнеса по мере его развития. Чем крупнее бизнес, чем он более развит, тем более необходима специализация его управления.

1.3. Модель бизнеса. Типы Предпринимателей. Функциональная парадигма бизнеса.

Анализ признаков бизнеса показывает, что предпринимательство - это динамичная и многосторонняя деятельность. Для того, чтобы понять проблемы и особенности развития современного процедурного бизнеса, необходимо отобразить факторы, которые обеспечивают стабильность и динамизм развития бизнеса. Они и будут составлять **модель бизнеса**.

Модель бизнеса включает в себя следующие основные факторы:

- ✓ тип предпринимателя;
- ✓ функциональную парадигму¹ бизнеса;
- ✓ предпринимательскую среду.

-Тип предпринимателя

Предприниматель - человек, чьей основной деятельностью стала организация бизнеса, поиск методов более эффективного использования ресурсов. Его целью является получение прибыли и развитие собственного дела.

В бизнесе участвуют разные люди - наемные работники, менеджеры, владельцы экономических ресурсов и т.д. Принципиальное отличие предпринимателя состоит в том, что:

✓ как менеджеры и наемные работники предприниматель принимает непосредственное участие в деятельности предприятия. Но, в отличие от наемных работников, объектом его деятельности является «бизнес операция» в целом. **Бизнес операция** – это совокупность действий и процедур,

¹Парадигма - ключевая идея, лежащая в основе построения концепции; исходная позиция (понятие, модель) в постановке проблем, их объяснении и решении

составляющих содержание одного завершённого бизнес цикла. Цикл начинается с формулировки бизнес идеи, приобретения необходимых ресурсов и заканчивается сбытом продукции, получением прибыли.

✓ также как собственники материальных и финансовых ресурсов предприниматель берет на себя риск за организацию дела. Несет материальную и юридическую ответственность за ведение дел. Но **принимает непосредственное участие в управлении бизнесом.**

✓ общее с менеджером состоит в том, что предприниматель также управляет и участвует в разработке новых эффективных методов организации и использования имеющихся ресурсов. Но рискует только предприниматель.

В реальном бизнесе не бывает ни чистых менеджеров, ни чистых предпринимателей, ни чистых бизнесменов.

Существуют две основные типичные модели поведения предпринимателей (два типа предпринимателей).

Единоличный предприниматель - создатель и руководитель собственного дела. Он, как правило, сочетает в одном лице и предпринимателя, и собственника, и менеджера.

Такой тип предпринимателей типичен для периода интуитивного бизнеса. В развитых рыночных экономиках предприниматели-одиночки сохраняются в рамках малого бизнеса, людей, самостоятельно организующих небольшое семейное дело, людей свободных профессий (адвокаты, нотариусы, консультанты, оценщики), фермеров. В периоды появления новых отраслей бизнеса и переломные моменты развития процедурного бизнеса потребность в таком типе предпринимателя возникает и рамках процедурного бизнеса. К такому типу предпринимателей можно отнести Генри Форда, создавшего массовый автомобиль, Билла Гейтса, который стоял у истоков современных компьютерных программных продуктов.

Сильные стороны единоличного предпринимателя	Слабые стороны единоличного предпринимателя
Гибкость и быстрое приспособление к изменяющимся условиям	Отсутствие разделения труда и низкая специализация управления
Быстрота принятия решений, способность к нестандартным решениям	Слабая способность к выработке рациональных решений и отбору эффективных рутин
Обладание полнотой власти	Высокие предпринимательские риски
Эффективность действия в нестандартных ситуациях	Большая зависимость бизнеса от личных качеств предпринимателя

Предприниматель - менеджер в рамках большой организации.

Это типичный предприниматель периода рационального бизнеса. Как правило, он не является собственником фирмы. По своему положению он близок к менеджеру, работающему за вознаграждение. Прибыль для него является вознаграждением за принятие на себя риска. Предприниматель такого типа работает в команде других менеджеров-предпринимателей с жестким разделением труда.

Широкую известность получил опыт Ли Яккоки, предпринимателя-менеджера, занимавшегося реорганизацией компании «Крайслер». Придя на работу в эту компанию, он определил размеры своего жалования в размере \$1 в месяц. В качестве вознаграждения в случае успеха ему был установлен бонус как процент от прибыли. К концу года его доход составил один миллион долларов.

Сильные стороны предпринимателя-менеджера	Слабые стороны предпринимателя - менеджера
Высокоспециализированное профессиональное управление	Негибкость и невысокая скорость принятия решений
Способность отбирать и накапливать наиболее эффективные рутинные	Консервативность методов и форм ведения бизнеса
Распределение риска ведения предпринимательской деятельности	Ограниченная возможность принимать нестандартные решения
Независимость бизнеса от личных качеств предпринимателя	Ограничение полномочий и личной власти предпринимателя местом в иерархии управления бизнесом

Далеко не все люди могут стать предпринимателями. Психологи утверждают, что бизнесмены чаще всего выходят из тех семей, в которых родители устанавливают высокие стандарты труда своих детей, способствуют привычке опираться на собственные силы и стараются не прибегать к строгой дисциплине. Во всем мире наблюдается тенденция, когда предпринимателями становятся дети тех родителей, которые владеют собственными предприятиями.

Черты современного предпринимателя:

- ✓ новаторство;
- ✓ способность к обоснованному риску;
- ✓ информированность, образованность;
- ✓ способность систематически наблюдать и планировать;
- ✓ целеустремленность (уверенность в себе, способность убеждать других);
- ✓ способность работать в коллективе (контактный, ответственный человек).

Не все реальные предприниматели точно совпадают с представленным психологическим портретом. Существуют значительные страновые различия в психологических и личных характеристиках предпринимателей. Во многом это определяется уровнем развития рыночной системы и бизнеса. Определенный отпечаток накладывают и страновые традиции предпринимательства.

Функциональная парадигма бизнеса

Развитие процедурного бизнеса и формирование его самостоятельности связано со становлением и развитием его функций. Процедурный бизнес возник на рубеже XIX-XX веков и за это время прошел всего три этапа. С начала XX века и до второй мировой войны основными способами рационализации производства были снижение издержек производства и рост масштабов производства. Вторым этапом рационального западного

предпринимательства начался после второй мировой войны. Начавшаяся дифференциация производства и расширение ассортимента выпускаемой продукции создали условия для создания маркетинга и маркетинговых служб. Третий этап развития современного процедурного бизнеса начался в 70-х годах XX века. На современном этапе развития фирм ведущими стали рутины, позволяющие создавать модели стратегического планирования. На каждом из этапов была своя ведущая функция бизнеса, которая обеспечивала конкурентные преимущества бизнеса. Преобладание той или иной функции свойственного ей комплекса рутин, обеспечивающего успех бизнеса носит название функциональной парадигмы бизнеса².

Функциональную парадигму можно определить только для процедурного бизнеса в развитых рыночных странах. До тех пор пока в экономике не созданы единые правила игры, не сложились относительные цены и не сформировался эффективный рыночный механизм **аллокации**³, очень высоки риски ведения бизнеса. Прибыль от интенсификации производства и создания рациональных методов ведения предпринимательской деятельности при этом значительно ниже этого риска.

В условия интуитивного бизнеса функциональная парадигма и рутины играют второстепенную роль в обеспечении конкурентоспособности бизнеса.

Основным и наиболее устойчивым источником предпринимательского дохода в период интуитивного бизнеса является рента, получаемая за счет наличия в экономике различных барьеров: политических, экономических, монопольных. Типичным примером политической ренты может служить создание различных особых экономических зон и концессий, получение особых прав на ведение внешнеторговой деятельности. Создавать устойчивый рентный доход предпринимателя может и природная ограниченность экономического ресурса.

Так в условиях быстрого экономического роста доступ к энергоносителям и сырью, получаемых в ресурсодобывающих и связанных с ними отраслях определяется естественной редкостью земли. В результате предложение промежуточных товаров значительно отстает от спроса. Такая ситуация позволяет поддерживать завышенную цену на сырье в длительном периоде и получать рентный доход.

В настоящее время наиболее распространена концепция прибыли как главной цели предпринимательской деятельности. Все деловые навыки и компетенция оцениваются исходя из их влияния на этот показатель. Однако все большую популярность завоевывает концепция создания стоимости как главной цели бизнеса. Она рассматривает прибыль как следствие правильно организованного процесса создания стоимости, причем в рамках этой теории прибыль – скорее средство, чем цель. Кроме всего прочего, эта теория позволяет выработать единый подход к различным аспектам бизнеса для всех

²Функциональная парадигма бизнеса -ведущая функция бизнеса, обеспечивающая предпринимателям конкурентные преимущества

³Аллокация (в экономической теории) - распределение скудных ресурсов в соответствии с заданными целями. (лат. Al - около + Locatio – размещение)

заинтересованных лиц – инвесторов, бухгалтеров, маркетологов, менеджеров по кадрам.

В рамках этой концепции лояльность превращается в главный критерий успешности бизнеса, намного более достоверный, чем прибыль. Одна прибыль, взятая в отрыве от других параметров, не отражает истинную эффективность деятельности, поскольку она может возрасти в краткосрочном периоде за счет негативных факторов, например, сокращение человеческого или интеллектуального капитала. Снижение цен на товары и выплата премий способны стимулировать рост объема продаж, но при этом подорвать лояльность потребителей и сотрудников, что приведет к потере части стоимости одного из важнейших видов активов. Поскольку единственный способ достичь долговременной лояльности потребителей – предложить им превосходный продукт, именно высокий уровень лояльности свидетельствует о высоком качестве товара и уникальной ценности, создаваемой компанией для потребителей.

Существует множество свидетельств в пользу того, что современная парадигма бизнеса постепенно теряет актуальность. Например, конкурентные преимущества – доля рынка, низкие издержки, качество обслуживания – уже не гарантируют безусловного лидерства на рынке. General Motors, вместо того чтобы пожинать плоды завоевания самой большой доли рынка, борется за выход из длительного застоя. Caterpillar – лидер по издержкам – внезапно обнаруживает утрату своего превосходства на ключевых рынках. Рейтинг корпоративных ценных бумаг компании Delta Airlines, славящейся качеством своего сервиса, понижается до спекулятивного. Ни одна из деловых стратегий, приносивших успех в прошлом, не может гарантировать его в будущем. Такие компании, как Wang и IBM, которые служат примерами образцового бизнеса сегодня, могут стать синонимами неэффективного менеджмента завтра. Ведущие деловые издания на первых страницах называют премию Малкольма Болдриджа (Baldrige Award) самой престижной наградой за качество продуктов, а через некоторое время очередной ее лауреат объявляется банкротом и информация о награждении этой премией перемещается на пятую страницу Wall Street Journal.

Появляется огромное количество самых разных рецептов достижения успеха в бизнесе. Сначала система комплексного контроля качества (Total Quality Management) объявляется панацеей от всех бед, затем на первые полосы деловых изданий выходит реинжиниринг основных бизнес-процессов. Профессора делового администрирования утверждают, что в наше время успеха могут добиться лишь обучающиеся компании, но через несколько недель единственным залогом успеха объявляется лидерство на рынке. Каждое новое средство объявляется аналитиками чудодейственным. Но за быстрым очарованием новой методикой, наступает быстрое разочарование. Это доказывает, что простых решений и готовых рецептов в бизнесе нет и быть не может. А бизнесменам необходимо отказаться от краткосрочной ориентации на прибыль и обратиться к формированию стоимости, являющейся долгосрочной основой успеха бизнеса.

ТЕМА 2. СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 2.1. Сущность и цели бизнеса.
- 2.2. Мотивы и функции бизнеса.
- 2.3. Экономические и правовые условия бизнеса.

2.1. Сущность и цели бизнеса.

Предпринимательство представляет собой специфический вид экономической деятельности, требующей привлечения собственных средств и принятия на себя определенной ответственности и хозяйственного риска.

Цель предпринимательства сводится к извлечению дохода через производство и поставку на рынок товаров, работ или услуг, а также к общественному признанию, осознанию своей значимости как личности.

Важным условием развития предпринимательства является мотивация, т. е. внутренние устремления, побуждающие человека рисковать своими деньгами ради достижения определенных целей, как экономических – получения выгоды, так и социально-психологических – удовлетворения потребности во власти, успехе, творчестве, соперничестве и т. п.

За «предпринимательством» стоит «дело», предприятие, производство продукта (полезной вещи) или услуги (невещественного продукта). Часто предпринимательскую деятельность называют бизнесом.

Важнейшим признаком предпринимательства является самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов. В основе их поведения лежат внутренние побуждения. Каждый человек, становясь предпринимателем, самостоятельно решает все вопросы деятельности своего предприятия исходя из экономической выгоды и рыночной конъюнктуры.

В тесном единстве с самостоятельностью находится принцип личной экономической заинтересованности и ответственности. Собственная выгода является движущим фактором предпринимательской деятельности, но, хозяйствующий субъект, преследуя свои собственные интересы, работает на общественные. Обладая самостоятельностью, предприниматель берет на себя личную ответственность за результаты деятельности. Заинтересованность в сочетании с ответственностью заставляет предпринимателя работать в жестком режиме.

Предпринимательство немыслимо без новаторства, творческого поиска. Эффективно работать может только тот, кто обеспечивает высокое качество и постоянно обновляет продукцию.

Характерным признаком предпринимательских экономических отношений является хозяйственный риск. Риск постоянно сопутствует бизнесу. Риск формирует особый способ мышления и поведения, психологию предпринимателя. Условия существования требуют от него высокой деловитости и динамизма, духа соперничества.

Еще один характерный признак предпринимательства заключен в его принадлежности к относительно кратковременным, тактическим способам

действия. Предпринимательство в узком смысле слова не относится непосредственно к экономической стратегии, рассчитанной на долговременный период.

Развитие предпринимательства тесно связано со средой, которая предполагает определенную экономическую, социально-культурную, технологическую, организационно-техническую и физическую или географическую обстановку.

Экономическая ситуация обуславливает наличие платежеспособного спроса, возможности покупки тех или иных видов товаров. Она включает также рынок труда, наличие свободных рабочих мест, избыток или недостаток рабочей силы. Сюда относятся также наличие и доступность денежных средств.

На экономическую обстановку оказывает влияние политическая ситуация. В определенной степени способы управления экономикой есть результат политических целей и задач находящегося у власти правительства.

Предпринимательство действует и развивается в рамках соответствующей правовой среды. Система постановлений и законов по налогообложению оказывает существенное влияние на развитие бизнеса.

Технологическая среда отражает уровень научно-технического развития, который воздействует на предпринимательство через автоматизацию производства, совершенствование технологических процессов, химизацию.

Организационно-техническая среда характеризуется наличием инфраструктуры бизнеса (банки, юридические, бухгалтерские, аудиторские фирмы, рекламные агентства, транспортные, страховые компании и т. д.).

Физическая или географическая среда включает комплекс природных условий, которые оказывают влияние на размещение предприятий.

Преимущества предпринимательства:

- ✓ более быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования; большая независимость действий субъектов предпринимательства;
- ✓ гибкость и оперативность в принятии и выполнении принимаемых решений;
- ✓ относительно невысокие расходы при осуществлении деятельности, особенно затраты на управление;
- ✓ большая возможность для индивидуума реализовать свои идеи, проявить свои способности; более низкая потребность в первоначальном капитале и способность быстро вводить изменения в продукцию и процесс производства в ответ на требования местных рынков;
- ✓ относительно более высокая оборачиваемость собственного капитала и др.

Собственники предприятий более склонны к сбережениям и инвестированию, у них всегда высокий уровень личной мотивации в достижении успеха, что положительно сказывается в целом на деятельности предприятия. Субъекты предпринимательства лучше знают уровень спроса на местных (локальных) рынках, товары часто производят по заказу конкретных

потребителей, дают средства к существованию большому числу наемных работников.

В то же время, субъектам предпринимательства свойственны и определенные недостатки, среди которых следует выделить самые существенные:

- ✓ более высок уровень риска, поэтому высокая степень неустойчивости положения на рынке;
- ✓ зависимость от крупных компаний – естественных монополистов;
- ✓ недостатки в управлении делом, слабая компетентность руководителей;
- ✓ повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования; трудности в заимствовании дополнительных финансовых средств и получении кредитов;
- ✓ неуверенность и осторожность хозяйствующих партнеров при заключении договоров (контрактов) и др.
- ✓ Главными причинами неудач в предпринимательской деятельности чаще всего называют:
 - ✓ некомпетентность;
 - ✓ несбалансированный опыт (например, опытный инженер, но неопытный коммерсант);
 - ✓ нехватка опыта в коммерции, финансах, поставках, производстве, управлении в единоличных формах владения и в товариществах, неумение заводить и поддерживать деловые связи и контакты.

Шансы малой фирмы на успех повышаются по мере ее взросления. Фирмы, долго существующие при одном владельце, приносят более высокий и стабильный доход, чем фирмы, которые часто меняют владельцев. Американская статистика показывает, что женщины – владелицы малых фирм – более удачливы в бизнесе, чем мужчины. В ходе исследований отмечается, что преуспевают те малые предприниматели, которые много работают, но в то же время не переходят рамки здравого смысла.

На неудачах малого бизнеса сказывается невысокая квалификация предпринимателей. Предприниматели, уже накопившие опыт ведения дел в маленьких фирмах, как правило, более удачливы. Если в управлении фирмы участвует не один человек, а предпринимательская команда, которая состоит из двух, трех или четырех лиц, шансы на выживание выше, поскольку коллективное принятие решения более профессионально. На живучести малых фирм сказываются и размеры финансирования на первом этапе. Чем больше первоначальный капитал, вложенный в малую фирму, тем больше у нее возможностей сохранения деятельности в кризисные периоды.

2.2. Мотивы и функции бизнеса.

Главный стимул предпринимательства – прибыль, совокупный доход, который остается после вычета из выручки затрат и оплаты труда наемных

работников, является собственностью предпринимателя и может быть израсходован им по своему усмотрению.

Предпринимательская прибыль – особый вид дохода, вознаграждение за предприимчивость, специфическую творческую активность и новаторство в сфере частного бизнеса, которая проявляется в реализации новых идей, технических и организационных нововведений, приносящих коммерческий успех.

Погоня за прибылью заставляет предпринимателей рисковать своим капиталом, нанимать работников и закупать все необходимое для производства товаров и оказания услуг. Прибыль также является стимулом для того, чтобы улучшать качество продукции или услуг, снижать их себестоимость и продавать больше, чем конкуренты.

Получение прибыли, однако, не является единственной причиной, побуждающей людей заняться бизнесом. Стимулами к началу собственного дела могут быть также стремление к личной независимости и возможность исполнять любимую работу в удобное для себя время, желание раскрыть свои способности или продолжить семейные традиции.

Вне зависимости от мотивов и сферы деятельности, предприниматель реализует свои способности через исполнение следующих функций:

- ✓ поиск товара или услуг, на которые существует платежеспособный спрос, путем изучения рынка;
- ✓ оценка ресурсов, необходимых для производства этого товара или оказания услуг, поиск рынков, где ресурсы можно приобрести по низкой цене;
- ✓ организация дела на базе новейшей техники, технологии и приемов менеджмента и управление им;
- ✓ реализация товара или услуг с использованием современных принципов маркетинга;
- ✓ распределение выручки между фондами потребления и накопления, резервным фондом, фондом выплаты дивидендов и т. п.

Функции предпринимательства.

В развитой рыночной экономике предпринимательство выполняет следующие функции: общеэкономическую, творческо-поисковую (инновационную), ресурсную, социальную, организаторскую. Некоторые ученые считают, что предпринимательству свойственна и политическая функция, которую осуществляют, как правило, ассоциации (союзы) предпринимателей.

Общеэкономическая. Предпринимательская деятельность направлена на производство товаров (выполнение работ, оказание услуг) и их доведение до конкретных потребителей: домохозяйств, других предпринимателей, государства, что, в первую очередь, и предопределяет общеэкономическую функцию. Поступательное развитие предпринимательства является одним из определяющих условий экономического роста, увеличения объемов валового внутреннего продукта и национального дохода, а этот фактор также

выступает как проявление в системе хозяйственных отношений общеэкономической функции.

Важнейшей функцией предпринимательства является ресурсная. Развитие предпринимательства предполагает эффективное использование как воспроизводимых, так и ограниченных ресурсов. Но погоня за максимальным доходом (прибылью) часто приводит к хищническому использованию ресурсов. Такие предприниматели своей деятельностью наносят вред окружающей среде и населению. В связи с этим, важное значение приобретает регулирующая роль государства, устанавливающего формы ответственности предпринимателей за неправильное использование ресурсной функции, которая противоречива и имеет двойкий характер. Предприниматель как собственник ресурсов заинтересован в их рациональном использовании и в то же время может безжалостно относиться к общественным ресурсам.

Предпринимательству, как новому типу антибюрократического экономического хозяйствования, свойственна творческо-поисковая, инновационная функция, связанная не только с использованием в процессе предпринимательской деятельности новых идей, но и с выработкой новых средств и факторов для достижения поставленных целей. Творческая функция предпринимательства тесным образом связана со всеми другими функциями и обусловлена уровнем экономической свободы субъектов предпринимательской деятельности, условиями принятия управленческих решений.

В процессе становления рыночной экономики бизнес приобретает социальную функцию, проявляющуюся в возможности каждого дееспособного индивидуума быть собственником дела, с наибольшей отдачей проявлять свои индивидуальные таланты и возможности. Эта функция все более проявляется в формировании нового слоя людей – людей предприимчивых, тяготеющих к самостоятельной хозяйственно-экономической деятельности, способных создавать собственное дело, преодолевать сопротивление среды и добиваться поставленной цели. Развитие предпринимательства обеспечивает рост числа рабочих мест, сокращение уровня безработицы, повышение уровня социального положения наемных работников.

Важнейшей функцией предпринимательства является организаторская, которая проявляется в принятии предпринимателями самостоятельного решения об организации собственного дела, его диверсификации, во внедрении внутрифирменного предпринимательства, в формировании предпринимательского управления, в создании сложных предпринимательских структур, в изменении стратегии деятельности предпринимательской фирмы и т. д.

Сущность предпринимательства наиболее комплексно проявляется в сочетании всех присущих ему функций, которые объективно свойственны цивилизованному предпринимательству, но во многом зависят от самих

субъектов предпринимательской деятельности, от системы государственной поддержки и регулирования предпринимательства.

2.3. Экономические и правовые условия бизнеса.

Для формирования бизнеса необходимы определенные условия: экономические, социальные, правовые и другие. Экономические условия – это, в первую очередь, предложения товаров и спрос на них; виды товаров, которые могут приобрести покупатели; объемы денежных средств, которые покупатели могут истратить на эти покупки; избыток или недостаточность рабочих мест, рабочей силы, влияющие на уровень заработной платы работников, т. е. на их возможности приобретения товаров.

На экономическую обстановку существенно влияют наличие и доступность денежных ресурсов, уровень доходов на инвестированный капитал, а также величина заемных средств, к которым готовы обратиться предприниматели для финансирования своих деловых операций и которые готовы предоставить им кредитные учреждения.

Всем этим занимается множество разнообразных организаций, составляющих инфраструктуру рынка, с помощью которой предприниматели могут устанавливать деловые взаимоотношения и вести коммерческие операции. Это – банки, занимающиеся оказанием финансовых услуг; поставщики, снабжающие сырьем, материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями, топливом, энергией, машинами и оборудованием, инструментами и др.; оптовые и розничные продавцы, предоставляющие услуги по доведению товаров до потребителя; специализированные фирмы и учреждения, оказывающие профессиональные, юридические, бухгалтерские, посреднические услуги; агентства по трудоустройству, помогающие в подборе рабочей силы; учебные заведения, обучающие рабочих и специалистов-служащих; прочие агентства – рекламные, транспортные, страховые и др.; средства связи и передачи информации.

Вплотную к экономическим примыкают социальные условия формирования бизнес-процессам. Прежде всего, это стремление покупателей приобретать товары, отвечающие определенным вкусам и моде. На разных этапах эти потребности могут меняться. Существенную роль играют нравственные и религиозные нормы, зависящие от социально-культурной среды. Эти нормы оказывают прямое воздействие на образ жизни потребителей и посредством этого – на его спрос на товары. Социальные условия влияют на отношение отдельного индивидуума к работе, что, в свою очередь, влияет на его отношение к величине заработной платы, к условиям труда, предлагаемым бизнесом.

От предпринимательской деятельности предприниматель должен получать удовлетворение. Он участвует в решении социальных вопросов трудовой деятельности своих сотрудников: охраны их здоровья, сохранения рабочих мест и др.

Важную роль в формировании предпринимательства играют подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров предпринимателей: организация обучения современным методам ведения предпринимательской деятельности, обучение и переобучение кадров, их стажировка в развитых странах, организация подготовки и переподготовки преподавательских кадров для обучения предпринимателей, создание сети консультативных центров, проводящих профессиональный отбор и ориентацию кадров предпринимательского сектора, и др.

Любая бизнес деятельность функционирует в рамках соответствующей правовой среды. Поэтому большое значение имеет создание необходимых правовых условий. Это, в первую очередь, наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность и создающих наиболее благоприятные условия для развития предпринимательства: упрощенная и ускоренная процедура открытия и регистрации предприятий; защита предпринимателя от государственного бюрократизма; совершенствование налогового законодательства в направлении мотивации производственной предпринимательской деятельности, развития совместной деятельности предпринимателей России с зарубежными странами. Сюда входят и создание региональных центров поддержки малого предпринимательства, усовершенствование методов учета и форм статистической отчетности.

ТЕМА 3. КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. ТИПЫ И ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

3.1. Производственное предпринимательство. Коммерческо-торговое предпринимательство. Финансовое предпринимательство.

3.2. Современная сетевая экономика и место в ней крупного, среднего и малого бизнеса

3.1. Производственное предпринимательство. Коммерческо-торговое предпринимательство. Финансовое предпринимательство.

Предпринимательскую деятельность можно классифицировать по различным признакам: по формам собственности, по законности, по охвату территории, по распространению на различных территориях, по составу учредителей, по численности персонала и объему оборота, по темпам роста и уровню прибыльности, по уровню использования нововведений и др.

В рыночной экономике предпринимательство развивается на частной и государственной формах собственности.

Частная собственность проявляется в форме единоличной (индивидуальной) и коллективной (партнерской).

Государственная собственность в России существует в двух видах: федеральной и субъектов Российской Федерации. Предпринимательство развивается и на муниципальной собственности, а также на смешанной и совместной формах собственности и на собственности иностранных инвесторов.

По **признакам законности** предпринимательство подразделяется на законное, незаконное, лжепредпринимательство.

Незаконным предпринимательством, в соответствии со ст. 171 УК РФ, является осуществление предпринимательской деятельности без регистрации либо без специального разрешения (лицензии) в случаях, когда такое разрешение (лицензия) обязательно, или с нарушением условий лицензирования, если это деяние причинило крупный ущерб гражданам, организациям или государству либо сопряжено с извлечением дохода в крупном размере, под которым понимается доход, превышающий сумму 200 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ), а доходом в особо крупном размере является доход, сумма которого превышает 500 МРОТ.

Лжепредпринимательством, в соответствии со ст. 173 УК РФ, является создание коммерческой организации без намерения осуществлять предпринимательскую или банковскую деятельность, а имеющее целями получение кредитов, освобождение от налогов, извлечение иной имущественной выгоды или прикрытие запрещенной деятельности, причинившей ущерб гражданам, организациям или государству.

За организацию незаконного предпринимательства и лжепредпринимательства установлена уголовная ответственность.

С точки зрения темпов развития, уровня прибыльности и доходности предпринимательские организации можно подразделить на быстрорастущие, медленно наращивающие темпы развития компании, высоко прибыльные и низкорентабельные организации, осуществляющие низко рисковые и очень рисковые виды бизнеса.

С точки зрения использования в процессе своей деятельности инноваций, нововведений, новых технологий, постоянного поиска новых возможностей для производства новых товаров, выполнения работ, оказания услуг, завоевания новых рынков сбыта, формирования нового спроса и предложения, применения инновационного менеджмента, прогрессивного маркетинга, предпринимательская деятельность является творческо-поисковой, продуктивной, революционизирующей экономику.

По таким признакам (критериям), как численность всего персонала, удельный вес других субъектов в уставном (складочном) капитале, определяется малое предпринимательство. В странах с развитой рыночной экономикой отнесение субъектов хозяйствования к малым предприятиям осуществляется почти по 50 критериям.

Если в создании предпринимательской организации наряду с российскими участниками принимают участие иностранные учредители (участники), такое предпринимательство является совместным. Однако, выделяют еще и предприятия с иностранными инвестициями.

По формам ответственности участников (учредителей) предпринимательских организаций за результаты их деятельности различают организации с полной ответственностью, а также с солидарной и субсидиарной ответственностью.

С учетом направленности предпринимательской деятельности, объекта приложения капитала и получения конкретных результатов выделяются следующие виды предпринимательства: производственное, коммерческо-торговое и финансово-кредитное, бизнес в сфере услуг

Производственное предпринимательство - ведущий вид предпринимательства. Его основная функция - организация производства. К производственному бизнесу относят автомобильные, строительные, фармацевтические фирмы, предприятия, занятые в производстве косметики, пошиве одежды и многие другие. Производственное предпринимательство относится к числу самых распространенных, общественно необходимых и одновременно самых сложных видов бизнеса, именно оно формирует основу современной рыночной экономики - массовое производство. В его рамках предприниматели преобразуют сырьевые материалы в готовую продукцию. При этом оно использует в качестве факторов собственные или приобретаемые орудия и предметы труда, рабочую силу, организует производство продукции для последующей продажи потребителям или торговым организациям.

Осуществление производственного бизнеса связано с необходимостью приобретения предпринимателем производственных факторов. Для изготовления продукции необходимы оборотные средства: материалы и

полуфабрикаты, основные средства - рабочие помещения, машины, оборудование, приборы. Необходимо знание технологии. Приобретаемые предпринимателем основные средства имеют длительный срок службы и переносят свою стоимость на готовую продукцию не за один производственный цикл, поэтому надолго замораживают средства в каком-то бизнесе. Предприниматель также несет расходы по привлечению рабочей силы, приобретению самой разнообразной информации, на транспортировку и хранение материалов, готовой продукции, ремонт оборудования и многие другие. При этом отсутствие работников подходящей квалификации и оборудования, дорогое и некачественное сырье могут стать серьезным препятствием на пути создания производственного бизнеса. Производственный бизнес, как ни один другой вид предпринимательства зависит от состояния уровня развития инфраструктуры и экономики в целом.

Производственное предпринимательство не приносит столь быстро прибыль, как другие виды бизнеса, одновременно, более чем, какая-либо другие виды предпринимательства нуждается в значительных инвестициях для организации бизнеса. Поэтому этот вид предпринимательства нуждается в серьезной государственной поддержке для своего успешного развития. Она может выступать в форме программ поддержки тех или иных форм бизнеса, налоговых льгот, предоставлении гарантий и т.д. Желание части предпринимателей получать сиюминутный доход, ведет к тому, что многие бизнесмены, занимающиеся производственным предпринимательством в неблагоприятных условиях, идут на снижение качества и фальсификацию товаров, используют опасные технологии, начинают хищнически использовать природные ресурсы и рабочую силу. Поэтому производственное предпринимательство помимо государственной поддержки, как правило, испытывает очень серьезное государственное регулирование в форме: лицензирования деятельности, стандартизации, ограничения или полного запрета заниматься отдельными видами производственной деятельности и т.д. На регулирование производственного бизнеса в наибольшей степени направлено трудовое и экологическое законодательство.

Сильные стороны производственного предпринимательства	Слабые стороны производственного предпринимательства
Имеет наибольшее общественное значение	Очень зависит от уровня развития рыночной экономики и инфраструктуры
Пользуется значительной государственной поддержкой	Подвергается значительному государственному регулированию
	Наиболее высоко-рискованный и сложный бизнес
	Невысокая рентабельность

Коммерческое предпринимательство

Поле деятельности **коммерческого бизнеса** являются операции по купле продаже товаров. В этом виде бизнеса предприниматель выступает в роли торговца, коммерсанта, продавая готовые товары, приобретенные им у

других лиц. Примерами коммерческого бизнеса могут служить разнообразные оптовые торговцы и посредники, магазины, бензоколонки, аптеки и т.д.

Коммерческий бизнес занят тем, что приобретает товары у производителей, перевозит ее в разные уголки страны и мира, складировать и доставляют другим посредникам или потребителям. При прохождении товара от производителя к потребителю товар не изменяется, но потребители получают возможность не заботиться о доставке товаров и, в то же время, более равномерно потреблять необходимую продукцию. Коммерческий предприниматель берет на себя и риски связанные с изменением спроса, цен и т.д. Этот вид бизнеса проще производственного. К его достоинствам можно отнести также быстроту создания. В России, в первые годы перехода к рынку, этот вид предпринимательства получил наиболее быстрое развитие.

Коммерческий бизнес высокорентабелен. Если во всем мире производственная деятельность обеспечивает, как правило, не более 10-12% рентабельности предприятия, то коммерческая - 20-30%, а нередко и выше.

К рискам данного вида бизнеса можно отнести высокую зависимость от рыночной конъюнктуры. Эффективное коммерческое предпринимательство требует знания тонкостей по ведению переговоров об установке низких закупочных цен, умения завоевывать доверие партнеров и потребителей, навыков по прогнозированию изменений в потребностях общества. Поэтому в коммерческой торговле очень высоки риски, связанные с подбором персонала. Предприниматели, занятые в этом виде бизнеса сильно зависят от уровня развития предпринимательской инфраструктуры. В этой сфере бизнеса во всем мире много мелких и средних фирм, и, как следствие, в этом бизнесе ниже государственное регулирование и большая доля «теневого» предпринимательства.

Сильные стороны коммерческого предпринимательства	Слабые стороны коммерческого предпринимательства
Высокая рентабельность	Очень зависит от уровня развития производства
Быстрота создания, незначительная величина первоначального капитала	Относительно высокий риск
Относительная простота самих операций	Современные эффективные формы коммерческого предпринимательства сильно зависят от качества персонала
Незначительная государственная регламентация	

Финансовое предпринимательство

Особым видом предпринимательской деятельности является **финансовый бизнес**. Сфера его деятельности денежное обращение и кредит. Финансовая деятельность выступает в таких формах как банковская

деятельность, страховой и венчурный бизнес. Оно распространяется на такой круг операций как продажа и покупка иностранной валюты, обмен ценных бумаг на деньги, валюту или другие ценные бумаги. К этой сфере относятся услуги разнообразных финансовых посредников: брокеров, дилеров и т.д. Прибыль предпринимателя возникает в результате операций с финансовыми ресурсами и получением процентов.

Во всем мире финансовый бизнес также, как и производственный бизнес является одним из самых рискованных видов бизнеса, поэтому подлежит наиболее сильному государственному регулированию. Финансовый бизнес, как правило, не предполагает такую высокую норму рентабельности как коммерческое предпринимательство. Ее величина может составить 5-10%. Большая часть фирм в мире занимающихся финансовым бизнесом - это крупные фирмы.

К конкурентным преимуществам фирм, занятых финансовым бизнесом, можно отнести высокую мобильность ресурсов, гибкость, способность быстро аккумулировать ресурсы, к рискам - значительную зависимость от состояния национальной экономики, политические риски, зависимость от международных финансовых рынков.

Сильные стороны финансового предпринимательства	Слабые стороны финансового предпринимательства
Гибкость и мобильность	Высокие риски
Способность быстро аккумулировать ресурсы	Сильно зависит от политических рисков и международных финансовых рынков
Относительная простота самих финансовых операций	Значительное государственное регулирование
	Современные эффективные формы финансового предпринимательства сильно зависят от качества персонала
	Невысокий уровень рентабельности
	Необходимость большого первоначального капитала для начала деятельности

Для организации финансово-кредитного предпринимательства образуется специализированная система организаций: коммерческие банки, финансово-кредитные компании (фирмы), фондовые, валютные биржи и другие специализированные организации. Предпринимательская деятельность банков и других финансово-кредитных организаций регулируется как общими законодательными актами, так и специальными законами, и нормативными актами Центрального банка России и Минфина РФ. В соответствии с законодательными актами предпринимательская деятельность на рынке ценных бумаг должна осуществляться профессиональными участниками.

Государство в лице Минфина РФ также выступает в качестве предпринимателя на рынке ценных бумаг. В этом качестве выступают субъекты РФ и муниципальные образования, выпуская в оборот соответствующие ценные бумаги. Участниками рынка ценных бумаг являются коммерческие организации, осуществляющие эмиссию ценных бумаг.

Предпринимательская деятельность на рынке финансовых услуг представляет совокупность этой деятельности (с учетом специфики и особенностей) на следующих рынках:

- ✓ на рынке ценных бумаг;
- ✓ на рынке банковских услуг;
- ✓ на рынке страховых услуг;
- ✓ на рынке иных финансовых услуг.

На рынке ценных бумаг осуществляются следующие виды профессиональной деятельности: брокерская, дилерская, деятельность по управлению ценными бумагами, деятельность по определению взаимных обязательств (клиринговая деятельность), депозитарная, деятельность по ведению реестра владельцев ценных бумаг, деятельность по организации торговли на рынке ценных бумаг.

Предпринимательская деятельность на рынке банковских услуг осуществляется кредитными организациями на основании лицензии, выданной Центральным Банком России. Кредитной организацией является юридическое лицо, образуемое на основе любой формы собственности как хозяйственное общество, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании лицензии Банка России имеет право совершать банковские операции. Кредитные организации организуются в виде банка и небанковской кредитной организации.

Важнейшим видом предпринимательства является специализированная страховая деятельность. При страховом предпринимательстве страховые организации, в соответствии с законодательством и договором, гарантируют страхователям возмещение ущерба при возникновении риска потери имущества, здоровья, жизни и других видов потерь. При этом страховые компании получают плату при заключении договора страхования, т. е. компенсируют свои издержки, вероятность риска и получения предпринимательской прибыли. Страхование предпринимательство является одним из наиболее рискованных видов деятельности.

Бизнес в сфере услуг

В последние годы во всем мире все большее развитие получает бизнес в сфере услуг. Из четырех основных групп отраслей легче всего организовать предприятие в сфере услуг. Работой по предоставлению услуг можно управлять прямо из дома или конторы. Примерами такого бизнеса являются телефонные справочные службы, услуги няни, переводчика. Подобные предприятия требуют незначительных (или вообще никаких) капиталовложений. Некоторые услуги, например, гостиничный или спортивный бизнесы, требуют гораздо больше инвестиций. Подобно торговле

услуги насчитывают сотни разных типов - от мастерских по ремонту обуви до агентств по прокату автомобилей, от брачных консультантов до стоматологов.

Услуги - это очень привлекательный бизнес для предпринимателей. В настоящее время именно в этой сфере идут активные инновационные процессы, которые сулят предпринимателям прибыли более высокие, чем в торговле. Особенно рентабельным и быстрорастущим является бизнес в сфере деловых услуг.

Часто предприниматель может в одиночку вести предприятие по предоставлению услуг; многие юристы, бухгалтеры, консультанты и программисты работают самостоятельно. Крупные предприятия представляют собой незначительную долю предприятий в этой сфере. Они преобладают в средствах массовой информации, таких, как журналы, газеты, телевидение и радио.

Бизнес в сфере услуг особенно сильно зависит от конъюнктурных факторов, политических факторов. Многие виду услуг в современной рыночной экономике выживают благодаря государственной поддержке и работе в кооперации с крупным производственным бизнесом.

Сильные стороны предпринимательства сфере услуг	Слабые стороны предпринимательства сфере услуг
Гибкость и мобильность	Сильно зависит от конъюнктурных и политических факторов, особенно сфера современных деловых услуг
Способность быстро аккумулировать ресурсы	Значительное государственное регулирование
Относительная простота деловых операций	Зависимость от качества персонала
Высокий уровень рентабельности, особенно в сфере современных деловых услуг	

Все виды предпринимательства тесно связаны между собой. Зачастую, в одном предпринимателе сочетается и производитель, и финансист, и посредник. Сочетание разных видов бизнеса позволяет предпринимателю увеличивать конкурентные преимущества своего бизнеса и снижать риски. Однако не всегда произвольное сочетание видов бизнеса ведет к успеху. Например, сразу после начала крупномасштабной приватизации в России в начале 90-х годов многие предприниматели, занятые в сфере финансового бизнеса и сосредоточившие в своих руках значительные финансовые средства кинулись за бесценок скупать различные производственные предприятия. Однако отсутствие серьезной оценки рисков и то, что не были учтены серьезные различия бизнес процессов в разных видах бизнеса, привели к неповоротливости и неэффективности возникших бизнес структур.

В развитой рыночной экономике важным видом деятельности является **посредническая предпринимательская деятельность**. В процессе ее организации сами субъекты экономической деятельности не производят и не продают непосредственно товары, а выступают в качестве посредников между

производителями и потребителями. **Посредник** – это лицо (юридическое или физическое), представляющее интересы производителя или потребителя, но само таковым не являющееся. Посредники могут вести предпринимательскую деятельность самостоятельно или выступать на рынке от имени (по поручению) производителей или потребителей. В качестве посреднических предпринимательских организаций на рынке выступают оптовые снабженческо-сбытовые организации, брокеры, дилеры, дистрибьюторы, биржи, в какой-то мере – коммерческие банки и другие кредитные организации. Посредническая предпринимательская деятельность является в значительной мере весьма рискованной, поэтому предприниматель-посредник устанавливает в договоре уровень цены, учитывая степень риска при осуществлении посреднических операций.

В зависимости от предмета деятельности, выделяются и другие виды, и сферы предпринимательства.

Например, образовательное учреждение Российской Федерации (государственное, муниципальное и негосударственное), в соответствии со ст. 47 Федерального закона «Об образовании», имеет право вести предпринимательскую деятельность, предусмотренную его уставом. К предпринимательской деятельности образовательного учреждения относятся:

- ✓ реализация и сдача в аренду основных фондов и имущества учреждения;
- ✓ торговля покупными товарами, оборудованием;
- ✓ оказание посреднических услуг;
- ✓ долевое участие в деятельности других учреждений (в том числе образовательных) и организаций;
- ✓ приобретение акций, облигаций, иных ценных бумаг и получение доходов (дивидендов, процентов) по ним;
- ✓ ведение приносящих доход иных внереализационных операций, непосредственно не связанных с собственным производством предусмотренных уставом продукции, работ, услуг и с их реализацией.

Деятельность образовательного учреждения по реализации предусмотренных уставом этого образовательного учреждения производимой продукции, работ и услуг относится к предпринимательской лишь в той части, в которой получаемый от этой деятельности доход не реинвестируется непосредственно в данное образовательное учреждение и (или) на непосредственные нужды обеспечения, развития и совершенствования образовательного процесса (в том числе, на заработную плату) в данном образовательном учреждении.

В своей предпринимательской деятельности образовательное учреждение приравнивается к предприятию и подпадает под действие законодательства РФ в области предпринимательской деятельности. Учредитель или органы местного самоуправления могут приостановить предпринимательскую деятельность образовательного учреждения, если она идет в ущерб образовательной деятельности, предусмотренной уставом, до решения суда по этому вопросу.

Индивидуальная трудовая педагогическая деятельность, сопровождаемая получением доходов, рассматривается как предпринимательская и подлежит регистрации в соответствии с законодательством РФ.

Незарегистрированная индивидуальная трудовая педагогическая деятельность не допускается. Поэтому физические лица, нарушающие это положение законодательства, несут установленную законодательством ответственность.

3.2. Современная сетевая экономика и место в ней крупного, среднего и малого бизнеса.

Для современной рыночной экономики характерна сложная комбинация различных по масштабам производств - крупных, с тенденцией к монополизации экономики и средних и малых предприятий, которые возникают в отраслях, где не требуется значительных капиталов, объемов оборудования и кооперации множества работников. Размеры предприятий зависят от специфики отраслей, их технологических особенностей, от действия эффекта масштаба деятельности. Есть отрасли, связанные с высокой капиталоемкостью и значительными объемами производства, большой долей основных средств среди издержек предпринимателя. В этих отраслях сосредоточен в основном крупный бизнес. К ним относятся автомобильная, фармацевтическая, химическая, металлургическая промышленность, большинство предприятий добывающих отраслей. Наиболее высокими темпами растут отрасли, определяющие научно-технический прогресс, так как в них быстрее, чем в других аккумулируются финансовые, производственные и людские ресурсы. В отраслях, для которых не требуются большие капитальные затраты, где в издержках предпринимателей велика доля расходов на персонал предпочтительнее малые размеры предприятий.

Фирмы, отличающиеся по размеру, играют различную роль в обеспечении устойчивости и конкурентоспособности рыночной экономики, имеют различные риски и преимущества. Выделяют **крупный, средний и малый бизнес**.

Крупный бизнес

Понятие «крупный бизнес» - понятие в основном экономическое. Законодательство зарубежных стран, также, как и российское, специально не выделяет понятие «крупный бизнес».

Функции крупного бизнеса

Главным элементом капиталистического хозяйства, носителем эволюционного процесса в экономике является крупный бизнес, который обеспечивает устойчивость рыночной экономики и ее основных составляющих: цен, структуры производства. В нем сегодня производится большая часть массовой продукции. Именно благодаря большим предприятиям идет развитие бизнеса, в основе которого лежат механизмы снижения издержек производства. Крупные фирмы являются носителями

научно-технического прогресса, они накапливают, а затем внедряют методы рационального предпринимательства.

Можно выделить четыре основные, фундаментальные причины, стимулирующие рост корпораций.

Первая - стремление к получению экономии на масштабе производства (технологическая экономия). Она образуется при увеличении объема выпуска данной продукции за счет сокращения издержек на ее единицу. Это сокращение достигается изменением характера используемых ресурсов, что проявляется в усилении специализации применяемого труда, введения автоматического оборудования, в том числе автоматических сборочных линий и др. Укрупнение предприятия способствует развитию концентрации производства на крупных предприятиях, образованию заводских и отраслевых монополий.

Вторая причина - стремление к экономии на масштабе сферы деятельности (другой термин - экономия на разнообразии производственной продукции и рынков сбыта). Это вид экономии, названный английским экономистом Е. Пенроуз- экономией на росте, образуется благодаря несбалансированности роста фирмы, на которой постоянно возникают новые неиспользуемые в данный момент времени производственные и финансовые ресурсы. Экономия от использования этих ресурсов и становится стимулом к расширению сферы деятельности фирмы. Она зависит от специфического набора производственных ресурсов, которыми располагает фирма, поэтому большинство фирм стремится к проникновению в те области, в которых технологические и рыночные факторы являются общими с основным производством фирмы. Благодаря экономии на масштабе сферы деятельности образовались крупные многопродуктовые, многоотраслевые и многонациональные компании. Инструментами их формирования являлись вертикальная интеграция (комбинирование), диверсификация (в том числе конгломерация) и интернационализация с ее высшей формой - глобализацией.

Третий стимул роста корпораций - экономия на трансакционных расходах. Эти расходы связаны с осуществлением рыночных договорных отношений и возникают тогда, когда происходит переход товара или услуги от одной технологически обособленной структуры к другой, то есть когда имеет место транзакция - сделка, операция, контракт, договор. Трансакционные расходы - это расходы на функционирование рыночной системы. Сокращение этих потерь достигается за счет ограничения объема рыночных отношений с помощью вертикальной интеграции, диверсификации и интернационализации. О. Вильямсон, опираясь на исследования изменения организационных форм корпораций в США в течение 150 лет, приведших к образованию современной фирмы, назвал эти расходы «главным фактором организационной эволюции корпораций». Современная корпорация, по его мнению, является продуктом серии организационных нововведений, цель и результат которых - экономия на трансакционных расходах. Иными словами, современная корпорация - средство уменьшения этих расходов.

Кроме того - большинство современных крупных фирм - это международные компании, работающие на глобальных рынках, что позволяет им использовать преимущества относительно дешевых ресурсов мировой экономики, размещая разные стадии производства в различных странах. С наибольшей наглядностью эти свойства крупного бизнеса проявились в деятельности современных транснациональных корпораций (ТНК)⁴. Последние благодаря огромной концентрации ресурсов и централизации финансовых и материальных потоков внутри корпорации способны сами создавать для себя эффективную рыночную и социальную инфраструктуру. Приходя в менее развитые страны, ТНК сами создают коммуникации, формируют модель поведения работников и потребителей, активно воздействуют на внутренне и международное законодательство.

Наряду с конкурентными преимуществами крупный бизнес имеет и слабые стороны. Рост фирмы часто сопровождается снижением эффективности ее управления. Очень часто крупные фирмы имеют возможность регулировать спрос и цены на свою продукцию, что снижает стимулы к росту эффективности, и делает крупный бизнес негибким. Эти особенности крупных фирм создают возможности для устойчивого развития бизнеса в средних и мелких размерах.

Сильные стороны крупного бизнеса	Слабые стороны крупного бизнеса
Способность активно изменять внешнюю среду предпринимательства	Снижение стимулов к росту эффективности производства
Возможности создавать и накапливать достижения НТП и процедуры и правила рационального бизнеса	Возможность для ограничения доступа других фирм к достижениям НТП и рационального бизнеса
Экономия на издержках производства	Падение эффективности управление с ростом объема фирмы
Устойчивость	Негибкость, возможность потери контакта с потребителем

Малый бизнес

Малый бизнес: причины роста и критерии выделения

Малый бизнес есть понятие как экономическое, так и как юридическое.

В самом общем виде под **малым бизнесом** понимается предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законом, государственными органами и другими представительными организациями критериях (показателях), конституцирующих сущность данного понятия. Малый бизнес является важнейшей составляющей рыночного хозяйства.

Функции малого бизнеса:

Экономические функции малого бизнеса

⁴Транснациональная корпорация ТНК - крупная корпорация работающая в сфере международного бизнеса, имеющая головную компанию расположенную в стране происхождения и сеть подчиненных ей филиалов и зависимых фирм в других странах мира

- ✓ придает рыночной системе необходимую гибкость (активизация структурных сдвигов, процессов разгосударствления и приватизации)
- ✓ формирует конкурентную среду (региональные и местные рынки, ограничивает монополии и толкает их на рационализацию своего производства путем создания дочерних предприятий)
- ✓ ускоряет научно-технический прогресс (организация мелкосерийного и опытного производства, поиск разработок и внедрение новых идей)

Справка

По данным Института стратегического анализа и развития предпринимательства, малые фирмы США производят в четыре раза больше новинок в расчете на одного занятого, чем крупные предприятия, а затраты на одного занятого у них вдвое ниже. К примеру, концерн General Electric связан более чем с 200 исследовательскими компаниями, которые в основном работают на него. Ежегодный объем капиталовложений венчурных фондов США оценивается в 3-4 млрд. долл.

- ✓ мобилизует сырьевые, людские и финансовые ресурсы
- ✓ обеспечивает рост налоговых поступлений

Социальные функции малого бизнеса

- ✓ обеспечивает рост занятости
- ✓ снижает социальную напряженность
- ✓ стабилизирует уровень доходов населения

Но все перечисленные достоинства малого бизнеса проявляются отнюдь не автоматически. Проблема состоит в том, что небольшие предприятия, как правило, подвержены гораздо более существенному риску, чем крупные фирмы.

Сильные стороны малого бизнеса	Слабые стороны малого бизнеса
Гибкость	Высокая степень риска
Более высокая рентабельность по сравнению с крупным бизнесом	Интуитивный характер и неспециализированное управление
Использование незанятых ресурсов на неформальных рынках	Ограниченный доступ к высококачественным ресурсам
	Недостаток финансовых ресурсов, сложный доступ к информации и достижениям НИОКР
	Зависимость от поддержки крупных фирм и государства

Малый бизнес неустойчив. Половина предприятий гибнет в первый срок своего существования, но тут же их место занимают вновь возникающие фирмы. Особенно высок уровень банкротства фирм в первые три года.

Малый бизнес сильно зависит от конъюнктуры. Небольшие размеры не позволяют создать внутри фирмы современные структуры и эффективное специализированное управление. Для большинства мелких фирм характерно

единство собственности и управления. Большинство отношений внутри фирмы и партнерами по бизнесу строится на основе неформальных связей. Небольшие фирмы часто обращаются к неформальным рынкам ресурсов, финансируют бизнес с помощью кредитов частных лиц, используют собственные средства и средства друзей и близких. Не редкость в малом бизнесе и использование неформального и даже теневого рынка труда (привлечение нелегальных эмигрантов, несовершеннолетних и т.д.). Конкурентные преимущества и рентабельность производства обеспечивается за счет неявных издержек, в основе которых часто лежит высокая (выше, чем на крупных предприятиях) интенсификации труда и продолжительность рабочего дня, низкая, по сравнению с крупным бизнесом, оплата ресурсов. Все это и определяет крайне неустойчивый и высоко рисковый характер малого бизнеса. Таким образом, главная отличительная особенность малого предпринимательства состоит в том, что оно в большинстве случаев является типичным интуитивным бизнесом. Без активной поддержки крупного бизнеса и государства малый бизнес является источником экономических и социальных рисков. Поэтому законодательство развитых стран выделяет малый бизнес в особую категорию и занимается активной поддержкой малого бизнеса.

Типы малого бизнеса

Малый бизнес неоднороден. В зависимости от конкурентной стратегии можно выделить два основных типа малых предприятий: жизнеобеспечивающее и быстрорастущее.

Жизнеобеспечивающее - малое предприятие, способное обеспечить владельцу приемлемый доход. Это, как правило, мельчайший бизнес с числом занятых 1-2 человека. Он является формой самозанятости или дополнительного заработка. Его часто называют также традиционным малым бизнесом. Доля таких предприятий велика в странах с небольшими внутренними рынками. Велика доля традиционного бизнеса и в странах, где рыночная экономика недостаточно развита.

Традиционный бизнес преобладает в производственном и бытовом обслуживании, оптовой и розничной торговле. (парикмахерские, небольшие кафе, зубокабинеты, магазины.) Нишей традиционного малого бизнеса являются отрасли обслуживающие локальные потребности

Быстрорастущее малое предприятие - это малый бизнес, придерживающийся стратегии высокого роста и стремящийся получить высокую отдачу от вложений. Конечной целью такого предприятия является превращение в современное крупное эффективное предприятие. Эффективное функционирование быстрорастущего предприятия редко возможно без активной помощи государства и крупного бизнеса. Этот вид малого бизнеса активно развивается в сфере информационных услуг и инновационного бизнеса.

Количественные критерии выделения малого бизнеса

Для определения особого статуса, в законодательстве стран с развитой рыночной экономикой выделяют количественные критерии выделения малого бизнеса и определяют основные направления поддержки малого бизнеса. Малый бизнес не поддается простому определению.

В большинстве экономически развитых стран важными **количественными критериями выделения малого бизнеса** являются следующие показатели:

- ✓ численность занятых;
- ✓ размеры собственного капитала или совокупных активов;
- ✓ положение на рынке. Этот критерий менее количественно определен, чем предыдущие два. Его используют в тех случаях, когда в рамках поддержки малого бизнеса государство поддерживает относительно крупные фирмы, играющие ключевые роли в экономике страны.

Каждый из перечисленных критериев не универсален, имеет свои достоинства и недостатки. Но так как легче всего учесть численность работников, то этот критерий чаще всего используется в разных странах для определения статуса малого бизнеса.

Средний бизнес

В современной рыночной экономике помимо крупного и малого бизнеса сохраняется значительная прослойка среднего бизнеса. Также, как и крупный бизнес, средний бизнес не имеет особого правового статуса. Средний бизнес выполняет роль посредника и связующего звена между крупным и малым бизнесом, между малым бизнесом и государством.

Небольшой размер фирм, неустойчивость и высокая рискованность малого бизнеса не позволяют устанавливать ему устойчивые связи с крупным бизнесом напрямую. Средний бизнес берет на себя эту роль, создавая сложную сеть разнообразных по форме, правовому и организационному оформлению связей как с крупным, так и с малым бизнесом. Эти связи получили название сетевой экономики.

Сетевая экономика

Сетевая экономика имеет трехъярусную структуру. На верхнем ярусе находятся крупные предприятия, на нижнем - мелкие фирмы, составляющие около 90% бизнес структур. Средний бизнес, находящийся между этими крайними категориями образует базу для формирования сетей.

Признаки сетевой экономики

- ✓ равноправный характер партнерских отношений между крупным и мелким бизнесом
- ✓ связи между крупным и мелким бизнесом на долгосрочной, возмездной основе. Роль среднего бизнеса как посредника
- ✓ большое количество правовых и социальных институтов, регулирующих партнерские отношения. (государственные программы

поддержки малого бизнеса, формы саморегулирования и т.д.). Во всех современных промышленно развитых странах более 90% фирм - это малые и средние фирмы.

Формы взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса в рамках сетевой экономики

В современной развитой рыночной экономике малый бизнес оказывается, подчинен крупному бизнесу, через систему подрядов и субподрядов. Активно используются формы лизинга, коммерческой концессии (франчайзинга) и т.д. Лизинг выгоден тем, что позволяет малому предприятию получить современное оборудование без больших единовременных затрат. Крупному бизнесу как правило обеспечивает гарантию возврата кредита, и обеспечивает устойчивые долгосрочные отношения с подрядчиком или субподрядчиком. **Франчайзинг** - срочный или бессрочный договор коммерческой концессии, который предоставляет лицензиату (держателю франшизы) права использовать в своей предпринимательской деятельности за вознаграждение комплекс исключительных прав (франшиза) принадлежащих лицензиару (компании предоставляющей франшизу). С помощью франчайзинга малый бизнес получает возможность стабилизировать внешнюю среду, обеспечить конкурентные преимущества. Франшиза обеспечивает малым фирмам выход на рынок под известной маркой, зарекомендовавшей себя на рынке, что снижает расходы на маркетинговую и рекламную деятельность. Крупный бизнес расширяет сферу контроля над рынком и сферу своего влияния. В современных условиях выгоду от франчайзингового сотрудничества получают обе стороны.

Часть малого бизнеса является дочерними и ассоциированными компаниями. Сотрудничая с крупным бизнесом, малый бизнес получает доступ к **патентам, лицензиям**, современным технологиям, финансам, а крупный бизнес получает дополнительную гибкость.

Создание **венчурных компаний** - рискованных мелких и средних фирм, занимающихся научными исследованиями, инженерными разработками, созданием и внедрением нововведений также является широко распространенной формой сотрудничества крупного и малого бизнеса в условиях сетевой экономики. Классическим венчуром является инновационное предприятие, создаваемое несколькими фирмами, каждая из которых вносит в капитал фирмы небольшую долю средств. Коллективное финансирование снижает риск и потери в случае, если инновация не сможет стать прибыльным бизнесом. В случае выигрыша фирмы-инвесторы получают право на лицензию и значительный выигрыш от роста курсовой стоимости акций фирмы. Малый бизнес получает стартовый капитал.

Активно развивается такая форма взаимодействия малого и крупного бизнеса как **аутсорсинг** (англ. outsourcing) — передача традиционных

неключевых функций организации (таких, например, как бухгалтерский учет или рекламная деятельность) внешним исполнителям — аутсорсерам, субподрядчикам, высококвалифицированным специалистам сторонней фирмы; отказ от собственного бизнес-процесса, например, изготовления отливки или составления баланса, и приобретение услуг по реализации этого бизнес-процесса у другой, специализированной организации. Разновидность кооперирования.

Для того, чтобы сетевая экономика нормально функционировала, обязательно необходимы три условия:

- ✓ наличие среднего бизнеса,
- ✓ институциональная инфраструктуры бизнеса,
- ✓ эффективная государственная поддержка бизнеса

Без этого в экономике складывается сильно поляризованная **двухъярусная экономика**, в которой малый бизнес зачастую носит теневой характер, выполняет роль посредника, перекачивающего ресурсы в пользу крупного бизнеса и государства.

ТЕМА 4. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

- 4.1. Сущность и критерии определения малого предпринимательства.
- 4.2. Преимущества и недостатки малого предпринимательства. Формы и структура государственной поддержки малого предпринимательства.
- 4.3. Сущность и порядок применения упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства.

4.1. Сущность малого предпринимательства.

Сущность малого предпринимательства заключается в ведении предпринимательского дела (выпуске товара, оказании услуг) силами малых предпринимательских предприятий.

Технический прогресс, наиболее полное удовлетворение потребительского спроса сегодня во многом определяются эффективностью работы небольших предприятий. Высокие темпы внедрения нововведений, мобильность технологических изменений, внедрение изобретений, быстрый рост сферы услуг и занятость, острая ценовая и неценовая конкуренция, ведущая, с одной стороны, к снижению цен, а с другой – к тому, что потребитель получает продукцию и услуги высокого качества, возможность для государства получать большие средства в форме налоговых поступлений – все это и составляет вклад малых предприятий в экономику страны. Роль малого предпринимательства состоит в насыщении ниши рынка, незаполненной товарами широкого потребления средних и крупных предприятий.

Для экономики в целом деятельность малых фирм является важным фактором повышения ее гибкости. По уровню развития малого предпринимательства специалисты даже судят о способности страны приспособливаться к меняющейся экономической обстановке.

Основными характерными чертами малых предприятий являются:

- ✓ независимый менеджмент;
- ✓ собственный капитал;
- ✓ локальный район операций;
- ✓ малый размер предприятия;
- ✓ высокая личная мотивация собственника к действию.

Как правило, наиболее общими отнесения к субъектам малого предпринимательства являются численность персонала (занятых работников), размер уставного капитала, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода) и др. По данным Всемирного банка, общее число показателей, по которым предприятия относятся к субъектам малого предпринимательства (бизнеса), превышает 50.

В российской практике малое предпринимательство было разрешено в 1988 г.

В соответствии с Федеральным законом от 14 июня 1995 г. № 88-43 «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (Статья 3. Субъекты малого предпринимательства) «Под

субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 процентов, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 процентов и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия):

- ✓ в промышленности - 100 человек;
- ✓ в строительстве - 100 человек;
- ✓ на транспорте - 100 человек;
- ✓ в сельском хозяйстве - 60 человек;
- ✓ в научно-технической сфере - 60 человек;
- ✓ в оптовой торговле - 50 человек;
- ✓ в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 30 человек;
- ✓ в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности - 50 человек.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Малые предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности (многопрофильные), относятся к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли».

4.2. Преимущества и недостатки малого предпринимательства. Формы и структура государственной поддержки малого предпринимательства.

Преимущества малого предпринимательства заключаются в полной самостоятельности, свободе и оперативности действий; способности быстро менять модели и типы товаров и услуг, изменять технологию производства; более низких операционных расходах и личном общении руководителя предприятия с покупателями и рабочими.

К недостаткам малого предпринимательства можно отнести следующие: его предприятия имеют неравные возможности доступа к материальным ресурсам; банки рассматривают их как рискованных заёмщиков и неохотно дают кредиты; малые предприятия лишены скидок на большой объём заказов.

Уровень неудач в малом предпринимательстве очень высок и растет обратно пропорционально размерам предприятий. Практика показывает, что из предприятий, в которых до 9 работающих, имеют шанс выжить в течение года около 75%. Для периода в 4 года этот шанс составляет 33%.

Основные причины неудач в малом предпринимательстве – это стремление начать дело, которое не имеет шансов на успех, отсутствие у новых предпринимателей необходимых знаний, навыков и опыта.

Государственная поддержка малого бизнеса направлена на снижение рискованности малого бизнеса. Ресурсная необеспеченность заставляет государство поддерживать малый бизнес по следующим **основным направлениям**:

- ✓ **финансовая поддержка** (формирование государственных программ, обеспечивающих льготное кредитование малых предприятий, субсидии, налоговых и амортизационных льгот и т.д.)
- ✓ **материально-техническая поддержка** (различные формы предоставления технологии и оборудования в аренду малого бизнеса, создание технопарков и т.д.)
- ✓ **консультативная и информационная поддержка** (обеспечение доступа к техническим библиотекам, базам данных, оказание консультативных и правовых услуг, особенно по проблемам создания, управления, налогообложения и т.д.)
- ✓ **создание рыночной инфраструктуры** (локальных ярмарок, рынков оборудования и технологий для малых фирм, рынков сбыта и т.д.)

Во многом, благодаря государственной поддержке малого бизнеса, в современных развитых рыночных странах активно развивается наиболее эффективный тип малого бизнеса - быстрорастущее предприятие.

Важную роль играют и **формы самоподдержки малого бизнеса**. Ощутимую помощь по совершенствованию менеджмента в малых организационных формах оказывают торгово-промышленные палаты. В интересах укрепления финансового положения предпринимателей правительства развитых рыночных стран поощряют объединение мелких и средних предприятий в кооперативы - производственные, кредитные, сбытовые. Создание кооперативов преследует сразу несколько целей: предотвращение конкуренции, координацию стратегии в закупке товаров у оптовиков, взаимопомощь в периоды финансовых затруднений. Объединившись, мелкие и средние фирмы получают возможность выхода на внешние рынки, занимая там ниши, на которые не претендуют гиганты.

В соответствии с федеральным законодательством, государственная поддержка малого предпринимательства должна осуществляться по следующим направлениям:

- ✓ формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;
- ✓ создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;
- ✓ установление упрощенной системы порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности;
- ✓ поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-

технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами;

- ✓ организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий и др.

Формами государственной поддержки малых предприятий являются оказание финансовой помощи на возмездной и безвозмездной основе, финансирование федеральных программ поддержки и развития малого предпринимательства, предоставление налоговых льгот малым предприятиям, осуществляющим приоритетные виды деятельности, льготное кредитование и страхование субъектов малого предпринимательства, предоставление малым предприятиям на конкурсной основе государственных заказов на производство и поставку отдельных видов продукции и товаров (услуг) для государственных нужд и другие формы поддержки.

Устойчивое развитие малого предпринимательства во многом зависит от функционирования разветвленной инфраструктуры поддержки малых предприятий как на уровне государства, так и на региональных уровнях.

В РФ сложилась определенная **структура поддержки** развития **малого предпринимательства** на федеральном уровне и на уровне субъектов Российской Федерации. К федеральным органам, осуществляющим регулирование развития малого предпринимательства, его поддержку (в том числе функциональную), относятся Президент РФ, Федеральное собрание РФ, Правительство РФ, федеральные министерства, службы, государственные комитеты.

Важное место в инфраструктуре предпринимательства занимают Конституционный суд РФ, Арбитражный суд РФ, Верховный суд РФ, Генеральная прокуратура РФ и их органы на местах.

Государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется в соответствии с Федеральной программой государственной поддержки малого предпринимательства, региональными (межрегиональными), отраслевыми (межотраслевыми) и муниципальными программами развития и поддержки малого предпринимательства, разрабатываемыми соответственно Правительством Российской Федерации, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления.

Правительство Российской Федерации ежегодно перед представлением федерального бюджета вносит на рассмотрение Федерального Собрания Российской Федерации проект федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства.

В федеральном бюджете ежегодно предусматривается выделение ассигнований на ее реализацию.

Государственные и муниципальные программы поддержки малого предпринимательства включают в себя следующие основные положения:

- ✓ меры по формированию инфраструктуры развития и поддержки малого предпринимательства на федеральном, региональном и местном уровнях;

- ✓ перспективные направления развития малого предпринимательства и приоритетные виды деятельности субъектов малого предпринимательства;
- ✓ меры, принимаемые для реализации основных направлений и развития форм поддержки малого предпринимательства;
- ✓ меры по вовлечению в предпринимательскую деятельность социально не защищенных слоев населения, в том числе инвалидов, женщин, молодежи, уволенных в запас (отставку) военнослужащих, безработных, беженцев и вынужденных переселенцев, лиц, вернувшихся из мест заключения;
- ✓ предложения по установлению налоговых льгот и ежегодному выделению средств из соответствующих бюджетов на поддержку малого предпринимательства;
- ✓ меры по обеспечению передачи субъектам малого предпринимательства результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, а также инновационных программ;
- ✓ меры по обеспечению передачи субъектам малого предпринимательства не завершенных строительством и пустующих объектов, а равно нерентабельных и убыточных предприятий на льготных условиях;
- ✓ меры по обеспечению субъектам малого предпринимательства возможности для первоочередного выкупа арендуемых ими объектов недвижимости с учетом вложенных в указанные объекты средств.

Государственные программы поддержки малого предпринимательства разрабатываются в порядке, установленном действующим законодательством, и должны быть соотнесены с государственными программами содействия занятости населения, реализации миграционной политики, решения экологических проблем и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций.

Финансовое обеспечение государственных и муниципальных программ поддержки малого предпринимательства осуществляется ежегодно за счет средств федерального бюджета, средств бюджетов субъектов Российской Федерации и средств местных бюджетов, а также за счет других источников, предусмотренных частью первой статьи 8 настоящего Федерального закона.

Большую роль в развитии малого инновационного предпринимательства играет Фонд (федеральный) содействия развития малых форм предприятия в научно-технической среде, который создан постановлением Правительства РФ 3 февраля 1994 г. Значительное место в инфраструктуре предпринимательства принадлежит Российской торгово-промышленной палате, ассоциациям (союзам) предпринимателей.

Планомерную деятельность по подготовке кадров для субъектов малого предпринимательства осуществляют высшие учебные заведения страны.

Субъекты РФ также имеют право применять законодательные акты по поддержке и развитию малого предпринимательства, формировать органы поддержки малых предприятий, направлять собственные материально-технические, финансово-кредитные и другие ресурсы для поддержки малых предприятий. Важной функцией местных органов самоуправления является

разработка и реализация региональных программ поддержки и развития малого предпринимательства.

4.3. Сущность и порядок применения упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства.

К формам поддержки малого предпринимательства относится и разработанная для этих целей **упрощенная система налогообложения**.

Налоговый кодекс РФ устанавливает следующие налоговые ставки по Единому налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения (УСН):

- ✓ 6%, если объектом налогообложения являются доходы,
- ✓ 15 %, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов.

С 1 января 2009 года законами субъектов РФ могут быть установлены дифференцированные налоговые ставки в пределах от 5 до 15 процентов в зависимости от категорий налогоплательщиков.

Следующие условия являются необходимыми, но не достаточными для перехода на упрощенную схему налогообложения:

- ✓ средняя численность работников в организации или у индивидуального предпринимателя за налоговый период, определяемая в порядке, устанавливаемом Федеральным агентством по статистике, не превышает 100 человек;

- ✓ по итогам девяти месяцев года, в котором подаётся заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения, доход от реализации не превысил 15 млн. рублей (указанная предельная величина доходов организации подлежит индексации на ежегодно публикуемые коэффициенты-дефляторы).

Некоторые организации не вправе применять упрощенную систему налогообложения, например, имеющие филиалы и (или) представительства, банки, страховщики, негосударственные пенсионные фонды, инвестиционные фонды, профессиональные участники рынка ценных бумаг, ломбарды, занимающиеся игорным бизнесом, нотариусы, занимающиеся частной практикой, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты, бюджетные организации и т.д.

Выбор объекта налогообложения осуществляется налогоплательщиком до начала налогового периода, в котором впервые применена упрощенная система налогообложения.

Вновь созданная организация и вновь зарегистрированный индивидуальный предприниматель вправе подать заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения в пятидневный срок с даты постановки на учет в налоговом органе, указанной в свидетельстве о постановке на учет в налоговом органе. В этом случае организация и индивидуальный предприниматель вправе применять упрощенную систему

налогообложения с даты постановки их на учет в налоговом органе, указанной в свидетельстве о постановке на учет в налоговом органе.

Единый налог на вмененный доход.

Этот налог устанавливается и вводится в действие нормативными правовыми актами законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов РФ и обязателен к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ.

При введении единого налога на соответствующих территориях РФ с плательщиков этого налога не взимаются платежи в государственные внебюджетные фонды, акцизы на отдельные группы товаров, налоги на операции с ценными бумагами, отчисления на производство минерально-сырьевой базы, платежи за пользование природными ресурсами, налог на прибыль предприятий, отдельные налоги, служащие источниками образования дорожных фондов, налог на имущество предприятий, лесной доход, налог с продаж и ряд других.

Объектом налогообложения при применении единого налога является вмененный доход на очередной календарный период. Вмененным доходом является потенциально возможный **валовой доход** плательщика единого налога за вычетом потенциально необходимых затрат, рассчитываемый с учетом совокупности факторов, непосредственно влияющих на получение такого дохода, на основе данных, полученных путем статистических исследований, в ходе проверок налоговых и иных государственных органов, а также оценки независимых организаций.

Ставка единого налога устанавливается в размере 15 процентов величины вмененного дохода.

ТЕМА 5. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ РЕШЕНИЕ

5.1. Понятие, сущность и роль предпринимательского решения.

5.2. Сущность основных научных подходов к разработке предпринимательских решений. Методы процесса принятия предпринимательских решений.

5.3. Экономические методы обоснования принятия предпринимательского решения.

5.4. Комплексное экономическое обоснование предпринимательских решений.

5.1. Понятие, сущность и роль предпринимательского решения.

Предпринимательская деятельность постоянно связана с решением проблем, возникающих во внешней и внутренней среде предпринимательской организации: поиском инноваций, изменением видов продукции, приобретением производственных ресурсов, структурными сдвигами в производстве и многими другими проблемами.

по сути, процесс предпринимательства можно рассматривать как процесс управления по созданию и функционированию объекта (системы) хозяйственной деятельности.

Процесс принятия предпринимательских решений носит циклический характер, он начинается с обнаружения несоответствия параметров осмысленной идеи плановым заданиям или нормативам и заканчивается принятием и реализацией решений, которые должны это несоответствие ликвидировать. В центре этой циклически развивающейся деятельности находятся три элемента предпринимательского процесса: проблема, её решение и люди, участвующие в предпринимательском процессе на всех его этапах.

Под проблемой понимается несоответствие фактического состояния управляемого объекта (например, производства продукции) желаемому или заданному (запланированному).

Все проблемы требуют от предпринимателя продуманных **решений** по локализации или сглаживанию их влияния на управляемый объект и приведению его в заданное (желаемое) состояние.

Под предпринимательским (управленческим) решением понимается нахождение определенного варианта действий, сам процесс деятельности и ее конечный результат.

Предпринимательское решение – это результат анализа, прогнозирования, оптимизации, экономического обоснования и выбора альтернативы из множества вариантов достижения конкретной цели предпринимательского дела.

Импульсом предпринимательского решения является необходимость снятия проблемы или снижения ее актуальности.

Принятие предпринимательского решения – это процесс выбора разумной альтернативы решения проблемы, являющийся ключевым моментом в системе не только предпринимательства, но и менеджмента.

Результаты реализации принятых управленческих решений служат наиболее объективной оценкой искусства предпринимателя. Для решения проблемы необходимо ответить на следующие вопросы:

- ✓ для чего делать (реализация идеи, решение проблемы);
- ✓ что именно (какие новые потребности покупателей необходимо удовлетворять, либо на каком качественном уровне необходимо удовлетворять старые потребности);
- ✓ как (по какой технологии);
- ✓ для кого;
- ✓ с какими производственными затратами;
- ✓ в каком количестве;
- ✓ в какие сроки;
- ✓ где (место, производственное помещение);
- ✓ кому поставлять;
- ✓ по какой цене и когда;
- ✓ что это даст предпринимателю, инвестору, обществу в целом?

Обычно в принятии любого решения присутствуют в различной степени три момента: интуиция, суждение и рациональность. При принятии чисто интуитивного решения люди основываются на собственном ощущении того, что их выбор правилен. Здесь присутствует «шестое чувство», своего рода озарение, посещающее, как правило, представителей высшего эшелона власти. Менеджеры среднего звена больше полагаются на получаемую информацию и помощь ПВМ. Несмотря на то, что интуиция обостряется вместе с приобретением опыта, предприниматель, ориентирующийся только на нее, становится заложником случайности, и шансы его на правильный выбор не очень высоки.

Предпринимателю приходится принимать большое количество самых разнообразных решений, различающихся по содержанию, срокам действия и разработки, направленности и масштабам воздействия, уровню принятия, информационной обеспеченности и т. д.

С целью выработки и применения методов принятия решений последние классифицируются по критериям (табл.).

Критерии	Классы решений
Степень структурированности	Слабо структурированные (не запрограммированные) Высоко структурированные (запрограммированные)
Содержание	Экономические, социальные, организационные, технические, научные и т. д.
Количество целей	Одноцелевые, многоцелевые
Длительность действия	Стратегические, тактические, оперативные (или долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные)
Лицо, принимающее решение	Индивидуальные, групповые
Уровень принятия решения	Предпринимательская организация в целом, её структурные подразделения, функциональные службы, отдельные работники
Глубина воздействия	Одноуровневые, многоуровневые
Направления решения	Внутри организации как системы, за её пределы

Таблица 1. Классификация предпринимательских решений.

В практике разработки предпринимательских решений могут применяться следующие основные научные подходы, от которых во многом зависят и методы принятия решений:

- системный подход;
- структурный подход;
- маркетинговый подход;
- функциональный подход;
- предметный подход;
- комплексный подход;
- нормативный подход;
- ситуационный подход;
- директивный подход и др.

5.2. Сущность основных научных подходов к разработке предпринимательских решений. Методы процесса принятия предпринимательских решений.

В практике разработки предпринимательских решений могут применяться следующие основные научные подходы, от которых во многом зависят и методы принятия решений:

- ✓ системный подход;
- ✓ структурный подход;
- ✓ маркетинговый подход;
- ✓ функциональный подход;
- ✓ предметный подход;
- ✓ комплексный подход;
- ✓ нормативный подход;
- ✓ ситуационный подход;
- ✓ директивный подход и др.

Суть **системного подхода** заключается в том, что предпринимательский объект, по которому необходимо принять решение, рассматривается как система с взаимосвязанными и организованными элементами. Алгоритм решения поведения системы для получения планируемого (заданного) результата не задан – его необходимо на основе системных представлений найти.

Сущность **структурного** подхода заключается в структуризации предпринимательского объекта, по которому необходимо принять решение, придании каждой структуре балльных оценок (приоритетов) и принятии по основным из них решения. Например, значимость факторов (показателей) достижения конкурентоспособности товара: качества, цены, затрат – у потребителя целесообразно следующей: 4 : 3 : 2 : 1, т. е. при принятии решения о распределении финансовых ресурсов при формировании предпринимательской стратегии приоритет целесообразно отдать качеству товара.

Маркетинговый подход предусматривает ориентацию сущности предпринимательского дела (выпуск товара) на потребителя и экономию у него и у самого предпринимателя дорогостоящих и, особенно, невозпроизводимых ресурсов.

В основе **функционального** подхода лежит рассмотрение потребности потребителя как совокупности функций, выполнение которых необходимо для удовлетворения потребности. Как правило, при функциональном подходе создается новый предмет (товар), удовлетворяющий минимуму совокупных затрат за жизненный цикл предмета на единицу его полезного эффекта. Цепочка развития объекта предпринимательства: потребности – функция – показатели будущего объекта – изменение структуры объекта.

Суть **предметного** подхода – в совершенствовании существующего предмета (товара), предпринимательского объекта.

Суть **комплексного подхода** заключается в том, что при разработке и принятии предпринимательского решения должны учитываться технические, экологические, экономические, организационные, социальные психологические и другие аспекты и их взаимосвязи.

Ситуационный подход концентрируется на том, что пригодность различных методов выработки и принятия решений диктуется конкретной непредвиденной ситуацией. Эти ситуации могут изменяться по признакам:

- ✓ содержанию – технические, экономические, политические, организационные, психологические и др.;
- ✓ виду предпринимательского решения во времени – стратегические, тактические и оперативные;
- ✓ ресурсам и способам обеспечения реализации управленческих решений;
- ✓ методам реализации управленческих решений.

Сущность **нормативного подхода** заключается в обосновании решений нормами и нормативами по важнейшим элементам предпринимательства.

Сущность **директивного подхода** состоит в регламентации функций, прав, обязанностей, нормативов качеств, затрат, продолжительности элементов системы управления в нормативных актах (приказах, распоряжениях, указаниях, стандартах, инструкциях, положениях и т. п.). В основе директивного подхода лежат методы принуждения, которые опираются:

- ✓ на систему законодательных актов страны и региона;
- ✓ на систему нормативно-директивных и методических (обязательных к применению) документов фирмы и вышестоящей организации;
- ✓ на систему планов программ и заданий;
- ✓ на систему оперативного руководства (власти), граничащую с психологическими аспектами.

Основу системы общенаучных методов, используемых в принятии предпринимательских решений, составляет общенаучная методология, предусматривающая системный, комплексный поход к решению проблем, а также применение таких методов, как моделирование, экспериментирование,

конкретно-исторический подход, экономико-математические и социологические измерения и т. д.

Специфика предпринимательства, как одного из видов управленческой деятельности, оказывает существенное влияние на формы, масштабы и результативность применения общенаучных методов.

Системный подход применяется как способ упорядочения управленческих проблем, благодаря которому осуществляется их структурирование, определяются цели решения, выбираются варианты, устанавливаются взаимосвязи и зависимости элементов проблем, а также факторы и условия, оказывающие воздействие на их решение.

Так, системный подход к анализу проблемной ситуации позволяет выявить факторы и причины, приведшие к появлению проблемы в целом и ее составных частей. Он особенно важен при возникновении новых проблемных ситуаций, с которыми организация прежде не сталкивалась.

Комплексный подход является специфической формой конкретизации системности, так как его основу составляет рассмотрение проблем предпринимательства в их связи и взаимозависимости с использованием методов исследований многих наук, изучающих эти же проблемы. По мнению многих специалистов в области управления, в том числе и предпринимательства, комплексный подход является важнейшим условием эффективного решения проблем управления в многоцелевой открытой системе, активно взаимодействующей с внешней средой, каковым и является предпринимательство.

Моделирование имеет обширную сферу применения в процессах предпринимательства, особенно на начальной стадии проработки предпринимательского проекта, когда решаются сложные проблемы, требующие системного и комплексного подходов. Решение таких проблем немислимо без применения моделей, под которыми понимается их представление в форме, отражающей свойства, взаимосвязи, структурные и функциональные параметры системы, существенные для целей решения.

Моделирование обычно осуществляется в несколько этапов, на которых уточняется постановка задачи, конструируется модель, проводится ее теоретический и (или) экспериментальный анализ на достоверность, и после практического применения и анализа полученных данных осуществляется (в случае необходимости) корректировка с целью введения дополнительных факторов и данных, ограничений, критериев и т. п.

Примером моделирования может быть разработка организационной структуры, создание организации, доходности капитала и др.

При решении проблем управления предпринимательским делом наибольшее распространение получили модели теории игр, теории очередей, управления запасами, линейного программирования, имитационные, экономического анализа. Они позволяют решать большой класс задач управления с применением экономико-математических методов.

Экспериментирование, как метод, с помощью которого можно сравнительно быстро решать многие предпринимательские проблемы,

получает все большее признание среди предпринимателей, руководителей и менеджеров. Многие управленческие нововведения, требуют экспериментальной проверки. С помощью экспериментов ведется и сам поиск научно обоснованных нововведений, использование которых окажется полезным для решения целей и задач организации.

В изучении и решении проблем управления важная роль отводится конкретно-историческому подходу, в соответствии с которым каждое явление должно рассматриваться в динамике. В развитии любого объекта управления, например, можно выделить стадии его жизненного цикла: проектирование и создание; рост; зрелость; завершение. Очевидно, что цели, а, следовательно, и проблемы управления на этих стадиях различаются, и довольно существенно. Это вызывает необходимость выбора из всего арсенала методов, наиболее соответствующих объективным условиям, отражающим циклическое (или «возрастное») состояние объекта. Поэтому при анализе проблем, связанных с управлением, важны такие параметры, как время образования организации и основные события развития (роста, объединения, разукрупнения, приватизации и т. д.). Если предпринимательский объект создается заново, необходимо ознакомиться с перспективами его развития, намерениями о вхождении в союзы, ассоциации и т. д.

Методы социологических исследований широко используются в решении проблем, связанных с работниками, их ролью в возникновении отклонений от запланированных целей, в выборе направлений действий и заинтересованностью в выполнении намеченного плана мероприятий. Социологические исследования проводятся путем сбора и обработки информации о потребностях и интересах персонала организации, о характере взаимоотношений между людьми и группами, о типе культуры, сложившемся под воздействием структурного состава кадров и других факторов развития организации. С этой целью широко применяют интервью и анкетные опросы, наблюдения и самонаблюдения, изучение документов и факторов группового поведения и др. Все это дает необходимую информацию, на основании которой можно прогнозировать реакцию персонала организации на те или иные решения, а также управлять поведением как отдельных индивидов, так и групп людей, чтобы обеспечить их реализацию.

Общенаучная методология составляет фундамент, на котором строится сложное здание арсенала методов управления. Подходы, способы, приемы, с помощью которых осуществляются различные виды управленческих работ, носят название **конкретных** или **специфических методов**. Они характеризуются большим разнообразием, отражая множественность, различную сложность и состав управленческих задач, решаемых менеджментом в предпринимательстве.

Классификация решений на **высоко и слабо структурированные** позволяет более эффективно организовать процесс путем разработки разных подходов и действий, обеспечивающих движение к поставленным целям. Решения, в высокой степени структурированные, известны также как запрограммированные. Они являются результатом реализации определенной

последовательности действий или шагов (подобных тем, которые предпринимаются при решении математического уравнения). При этом число альтернатив ограничено, и выбор делается в пределах направлений, заданных организацией, а также с учетом нормативов, стандартов, правил и т. д. В качестве примера можно привести задачу определения числа руководителей при заданной норме управляемости.

Выделение класса запрограммированных решений позволяет разрабатывать стандартные процедуры и программировать решения под ситуации, повторяющиеся с определенной регулярностью.

Слабо структурированные решения (незапрограммированные) принимаются в ситуациях, отличающихся новизной, внутренней неструктурированностью, неполнотой и недостоверностью информации, многообразием и сложностью влияния различных факторов. Это не позволяет находить решения путем построения адекватных математических моделей, и основную роль в поиске играет человек и его способность разрабатывать соответствующую процедуру, ведущую к решению задачи. Слабо структурированными являются решения, связанные с определением целей и формулировкой стратегии развития организации, с изменением ее структуры, с прогнозами работы на новых рынках и т. п.

Индивидуальные и групповые предпринимательские решения.

Лица, принимающие управленческие (предпринимательские) решения, называются **субъектами решения**. Это могут быть как отдельные предприниматели, так и группы работников, которые имеют полномочия для принятия решений. В первом случае говорят об индивидуально принимаемых решениях, во втором – о групповом или коллективном решении. Каждый из них имеет свои преимущества и недостатки.

Для индивидуальных решений, принимаемых отдельным субъектом, характерен более высокий уровень творчества; в них нередко реализуется много новых идей и предложений. Как правило, такие решения требуют меньше времени, так как не связаны с необходимостью их согласования на промежуточных этапах. Правда, это не относится к решению таких проблем, в процессе разработки которых приходится затрачивать много времени для сбора и анализа необходимой информации.

Индивидуальные решения чаще, чем групповые, оказываются неверными, в них значительно больший риск ошибок; не в последнюю очередь это связано с тем, что проблемы организаций становятся все более сложными и требуют многоаспектного рассмотрения, а, следовательно, и разнообразных, нередко специализированных знаний.

Именно поэтому в настоящее время все возрастающее количество управленческих решений принимается на основе обсуждения, путем привлечения специалистов разных профилей или создания специальных групп (комиссий, комитетов, временных рабочих групп и т. д.).

Групповое принятие решений имеет ряд преимуществ по сравнению с индивидуальным. Групповой подход к принятию решений обеспечивает более высокую обоснованность и меньший процент ошибок, чему способствует сам механизм работы групп (взаимная корректировка решений в процессе

групповой работы, создание атмосферы сотрудничества и соревнования, взаимодействие между членами группы), а также вариантность разработок.

Однако у группового принятия решений есть и отрицательные стороны. Это, прежде всего, более высокие затраты времени из-за необходимости формирования группы, ее ознакомления с проблемой и создания условий для нормального и эффективного взаимодействия членов группы. Согласование и координация различных взглядов на проблему и пути ее решения также требуют времени. Чем больше размер группы, тем больше времени уходит на координацию, а следовательно, увеличивается время выработки решения (существует мнение, что наиболее эффективно работают группы из пяти, максимум семи членов). Отрицательным фактором является и то, что групповые решения нередко принимаются под давлением большинства или людей, занимающих высокие посты в организации, а это снижает творческий потенциал остальных участников и группы (вспомним всем известную шутку – «Мы тут посоветовались, и я решил»). В группе обычно отсутствует четкая ответственность за принятие окончательного решения, и именно поэтому так трудно отыскать автора неверного решения при его коллективной разработке.

Методы процесса принятия решений.

Если проблема несложна, а ситуационные факторы ясны и управляемы, процесс принятия предпринимательских решений может быть достаточно прост и скор. В этом случае после уяснения проблемной ситуации принимается решение, которое оказывает на нее прямое воздействие и приводят систему (управляемый объект) в состояние, соответствующее заданному. Например, если произошла поломка станка, на котором планировалось изготовление партии деталей, и известны факторы, приведшие к его выходу из строя (например, высокий износ оборудования), то, при наличии в цехе аналогичного станка в исправном состоянии, проблемную ситуацию (срыв выполнения плана производства партии деталей из-за неисправности станка) можно разрешить путем замены вышедшего из строя оборудования имеющимся в резерве.

При решении относительно несложных проблем часто используется интуитивный подход, который характеризуется такими чертами: субъект решения держит всю проблему в голове; по мере развития проблемы подход к ее решению может радикально меняться; возможно одновременное рассмотрение нескольких вариантов; может не соблюдаться последовательность этапов; качество решения основывается, прежде всего, на предыдущем опыте лица, принимающего это решение. Поэтому интуитивный подход не дает хороших результатов в тех случаях, когда опыт лица, принимающего решение, небольшой, а предыдущие ситуации не соответствуют новой. Кроме того, на качество интуитивных решений могут оказывать влияние недостаточно полное представление о текущей проблемной ситуации и неверная интерпретация ее сути.

Если проблемная ситуация не так очевидна, а ее решение неоднозначно, то процесс принятия решений требует структуризации, которая позволит определить этапы и процедуры, направленные на ее решение.

Самая простая, «идеальная» схема принятия решений (рис.) предполагает, что процесс представляет собой прямолинейное движение от

одного этапа к другому; после выявления проблемы и установления условий и факторов, приведших к ее возникновению, производится разработка решений, из которых выбирается лучшее. Количество разрабатываемых и рассматриваемых вариантов зависит от многих факторов, и прежде всего от имеющихся в распоряжении разработчиков времени, ресурсов и информации. Главным ограничителем является время, в течение которого должно быть принято решение. Поэтому параллельно с разработкой вариантов производится их оценка, а окончательное решение принимается путем выбора лучшего из тех, которые были подготовлены и рассмотрены в запланированный период времени.

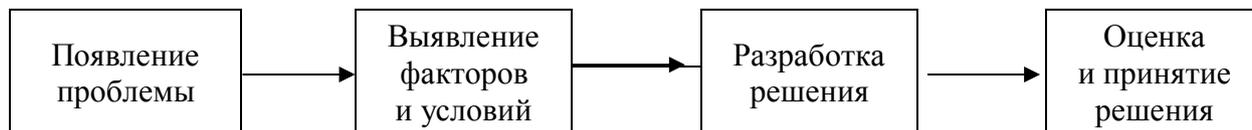


Рис 1. Этапы процесса принятия решений

Обязательными элементами процесса являются наличие поэтапного плана и методов решения, а также их информационное обеспечение (см. Табл.).

Этапы	Процедуры
1. Постановка проблемы	1. Возникновение новой ситуации 2. Появление проблемы 3. Сбор необходимой информации 4. Описание проблемной ситуации
2. Разработка вариантов решений	5. Формулирование требований-ограничений 6. Сбор необходимой информации 7. Разработка возможных вариантов решений
3. Выбор решения	8. Определение критериев выбора 9. Выбор решений, отвечающих критериям 10. Оценка возможных последствий 11. Выбор предпочтительного решения
4. Организация выполнения решения и его оценка	12. План реализации выбранного решения 13. Контроль хода реализации решения 14. Оценка решения проблемы и возникновение новой ситуации

Таблица 1. Этапы и процедуры процесса принятия решения

Этап формирования решений начинается со сбора и обработки информации, необходимой для выработки курса действий. Как правило, при решении сложных проблем не удастся ограничиться только той информацией, которую предоставляют действующие системы отчетности; поэтому

требуется время и ресурсы для информационного обеспечения решения проблемы.

На этапе выработки курса действий, т. е. разработки вариантов решения проблем, применяются различные критерии, позволяющие из множества проектных предложений выбрать допустимые, а из них – наиболее полезные или предпочтительные для решения предпринимательской цели организации. От того, насколько обоснованно они выбраны, зависит качество решений, а оно, в свою очередь, предопределяет конкурентоспособность организации, быстроту ее адаптации к изменениям хозяйственной ситуации и, в конечном счете, – эффективность и прибыльность.

Выбор окончательного решения из множества допустимых и полезных осуществляется на основе взвешивания важности целей и обязательно учитывает как положительные, так и отрицательные последствия его реализации. Они могут быть социальными, экономическими, организационными, технологическими, политическими, т. е. могут затрагивать самые разные стороны деятельности организации.

Например, принимая решение о строительстве филиала предприятия, необходимо учитывать, как это отразится на его экономике, программах развития, какое влияние новое предприятие окажет на экономическую и социальную среду его обитания и т. д.

Сложность выбора предпринимательского решения и прогнозирования его последствий усугубляется тем, что этот процесс практически всегда осуществляется в условиях действия факторов неопределенности и риска, характерных для рыночной экономики. Это значительно повышает ответственность тех, кто принимает решения, предъявляет высокие требования к их компетенции и личностным качествам.

Организация выполнения принятого решения

Организация выполнения принятого решения – важнейший этап процесса управления. Решение должно быть доведено до исполнителей, которые получают четкую информацию о том, кто, где, когда и какими методами выполняет действия, связанные с ним. Важнейшая задача руководителя на этом этапе – преодоление объективных и субъективных препятствий и создание условий для реализации решения.

Наряду с методами прямого воздействия (приказ, распоряжение, административное давление и т. д.), используются меры материального стимулирования работников, воздействие путем авторитета и убеждения и т. д. Все они направлены на то, чтобы преодолеть сопротивление нововведению, изменить взгляды и повысить заинтересованность участников процесса реализации принятого решения, активизировать их деятельность и, в конечном счете, – решить проблему, стоящую перед организацией.

Большое значение имеет контроль выполнения работ, связанных с реализацией решения, так как он может выявить не только отклонения от плана выполнения, но и недостатки самого решения, требующие корректировки. Чтобы таких недостатков было меньше, контрольную функцию необходимо осуществлять на всех этапах процесса принятия решений.

5.3. Экономические методы обоснования принятия предпринимательского решения.

Экономические методы принятия решений, необходимых для разрешения предпринимательских проблем, представляют собой совокупности этапов и процедур, базирующихся на использовании экономических показателей. В предпринимательской практике выделяют следующие этапы решения проблем:

- ✓ постановки проблем;
- ✓ решения проблем;
- ✓ выбора решений;
- ✓ организации выполнения принятых решений.

Методы, используемые на этапе **постановки проблемы**, обеспечивают ее достоверное и наиболее полное описание, выявление и анализ воздействия внутренних и внешних факторов, дают возможность оценить ситуацию и сформулировать на этом основании проблемную ситуацию. В их составе существенная роль принадлежит методам:

- ✓ сбора, хранения, обработки и анализа информации;
- ✓ фиксации важнейших событий;
- ✓ факторного анализа;
- ✓ сравнения, аналогии, декомпозиции, моделирования и т. п.

На этапе решения проблемы, т. е. разработки его вариантов, также используются методы сбора информации, но, в отличие от первого этапа, на котором осуществляется поиск ответов на вопросы типа «что произошло?» и «по каким причинам?», здесь надо уяснить, «как можно решить проблему?», с помощью каких управленческих действий. Поэтому информация должна иметь более действенный, конструктивный характер и обеспечивать поиск возможных решений.

При групповой работе раскрытию творческих способностей и неординарного мышления способствуют различные методы, стимулирующие воображение, свободу размышлений, обмен идеями и мыслями. К таким методам, например, относят метод номинальной групповой техники, метод Дельфы и метод мозговой атаки.

Метод номинальной групповой техники построен на принципе ограничений межличностных коммуникаций, поэтому все члены группы, собравшиеся для принятия решения, на начальном этапе излагают в письменном виде свои предложения самостоятельно и независимо от других. Затем каждый участник докладывает суть своего проекта; представленные варианты рассматриваются членами группы (без обсуждения и критики), и только после этого каждый член группы опять-таки независимо от остальных, в письменном виде представляет ранговые оценки рассмотренных идей. Проект, получивший наивысшую оценку, принимается за основу решения. Особенностью данной техники и ее достоинством является то, что, несмотря на совместную работу членов группы, она не ограничивает индивидуального

мышления и предоставляет каждому участнику возможность обосновать свой вариант решения.

Метод Дельфы чаще всего используется в тех случаях, когда сбор группы невозможен (например, если в состав участников решения проблемы включены специалисты из различных филиалов и подразделений организации, географически отдаленные друг от друга и от центрального аппарата управления). Более того, в соответствии с этой методикой, членам группы не разрешается встречаться и обмениваться мнениями по поводу решаемой проблемы. Ее разработка осуществляется в следующей последовательности.

1. Членам группы предлагается ответить на детально сформулированный перечень вопросов по рассматриваемой проблеме.
2. Каждый член группы отвечает на вопросы независимо и анонимно.
3. Результаты ответов собираются в центре, и на их основании составляется интегральный документ, содержащий все предлагаемые варианты решений.
4. Каждый член группы получает копию этого материала.
5. Ознакомление с предложениями других участников может изменить мнение по поводу возможных вариантов решения проблемы.
6. Шаги 4 и 5 повторяются столько раз, сколько необходимо для достижения согласованного решения.

Как и при использовании номинальной групповой техники, здесь обеспечивается независимость мнения отдельных членов группы. Однако затраты времени на разработку решений существенно растут, а количество рассматриваемых альтернатив сужается. Эти недостатки следует учитывать при выборе метода Дельфы для групповой разработки предпринимательских решений.

Суть **метода мозговой атаки** заключается в предоставлении каждому участнику группы права высказывать самые различные идеи по поводу вариантов решения проблемы вне зависимости от их обоснованности, осуществимости

и даже логичности. Принцип таков: чем больше разных предложений, тем лучше. С информацией о характере проблемы и проблемной ситуации члены группы знакомятся заранее. Все предложения выслушиваются без критики и оценки, а их анализ производится централизованно после завершения процесса заслушивания вариантов на основе сделанных записей. В результате формируется список, в котором все представленные предложения структурируются по определенным параметрам-ограничениям, а также по их результативности, т. е. по ожидаемой степени достижения поставленной цели.

На этапе **выбора решения** необходимо, прежде всего, определить методы формирования критериев выбора. Наиболее полно они разработаны для хорошо структурированных (запрограммированных) решений, где возможно использование методов количественного анализа и электронной обработки данных.

Применение **экономико-математических методов** к решению предпринимательских проблем позволяет использовать в качестве критерия

выбора целевую функцию, которую обычно надо максимизировать или минимизировать. Такой выбор называют оптимизационным. Примерами оптимизационных критериев являются: максимизация прибыли, доходов, производительности, эффективности; минимизация затрат, потерь от брака или простоев и т. д. Выбор оптимального решения осуществляется путем сравнения количественного значения целевой функции по всем возможным вариантам; самым лучшим решением считается то, которое обеспечивает максимум или минимум целевого критерия. В отечественной литературе, рассматривающей применение экономико-математических методов на предприятиях и в организациях, достаточно полно представлены их возможности при решении большого класса задач (например, оптимизации загрузки оборудования, раскроя материалов, определения складских запасов и т. д.).

Этап организации выполнения решения начинается после его принятия и утверждения. Методом доведения принятого решения до исполнителей чаще всего является составление плана реализации, которым предусматривается система мер, обеспечивающих успешное достижение поставленных целей.

Большое значение имеет разработка и использование методов контроля выполнения работ, связанных с реализацией решения, так как с их помощью можно не только выявить отклонения от намеченного плана действий, но и обнаружить недостатки самого решения, требующие своевременной корректировки. К методам контроля можно отнести: метод сравнения, метод дублирования части работы, беседу с исполнителем по технологии обоснования и принятия решения, знакомство с полученным результатом и т. п.

5.4. Комплексное экономическое обоснование предпринимательских решений.

Комплексное технико-экономическое обоснование является завершающим этапом процесса разработки решения. Одновременно этот этап является самым ответственным, так как по результатам обоснования принимается к реализации один из альтернативных вариантов решения. Экономический результат реализации решения у изготовителя товара проявляется после его продажи, а у потребителя – после покупки в процессе потребления товара. Эти особенности проявления эффективности развития системы менеджмента в сферах производства и потребления товара обуславливают применение методов экономической эффективности для оценки принятия решений. Кроме того, сама оценка экономической эффективности требует применения разных методик расчета экономического эффекта при унифицированных принципах подхода к этим расчетам.

К принципам экономического обоснования решения относятся:

- ✓ учет фактора времени;
- ✓ учет затрат и результатов за жизненный цикл товара;
- ✓ применение системного подхода к расчетам;

- ✓ применение комплексного подхода к расчетам;
- ✓ обеспечение вариантности технических и организационных решений;
- ✓ обеспечение сопоставимости вариантов по исходной информации.

Сущность фактора времени заключается в том, что инвестор, вложив свои средства в какой-нибудь проект, через несколько лет получит большую сумму. Разницу между этой суммой и размером первоначальных вложений и составит прибыль от инвестиций.

Применение системного подхода к расчету экономического эффекта выражается в том, что эффект считается по выходу системы.

Допустим, потребитель покупает орудие труда, к примеру, нефтеаппаратуру для разделения нефти. На входе системы (объекта, или нефтеаппаратуры) будет нефть, а на выходе – продукция ее переработки: бензин, мазут и др. Тогда для потребителя важна отдача объекта (нефтеаппаратуры), выражающаяся в доходе, полученном от реализации продукции, произведенной объектом (цена продукции минус ее себестоимость). Чем выше качество объекта, тем выше будет его производительность, качество выпускаемой им продукции (и, соответственно, цена продукции), надежность и безопасность работы и ниже затраты ресурсов на эксплуатацию, техническое обслуживание и ремонт, а также потери по разным причинам. Затраты на приобретение и монтаж объекта будут вычитаться из дохода.

Другой пример. Изготовитель нефтеаппаратуры совершенствует организацию производства (процессов). В этом случае экономический эффект мероприятия по совершенствованию процесса как элемента системы менеджмента будет проявляться в снижении себестоимости изготовления нефтеаппаратуры (за вычетом затрат на мероприятия).

Третий пример. Для фирмы-изготовителя совершенствуется вход системы, например, качество материалов, комплектующих изделий или других составляющих. Это улучшение повлияет на повышение качества выхода системы – качества нефтеаппаратуры и, соответственно, ее цены, а также качества процесса (как объекта) за счет сокращения брака у изготовителя, снижения времени простоев и др. Дополнительное повышение качества выхода системы увеличит доход потребителя нефтеаппаратуры.

Таким образом, методика расчета экономического эффекта зависит и от нюансов системного подхода, игнорировать которые недопустимо.

Применение комплексного подхода к расчету экономического эффекта выражается в том, что, наряду с прямым экономическим эффектом от реализации предпринимателем технических новинок, необходимо учитывать побочные (сложные по методике расчета) социальный и экологический эффекты от повышения (улучшения) показателей экологичности и эргономичности нового объекта. К этим показателям относятся сокращение вредного воздействия на воздушный бассейн, почву, воду, природную среду, повышение уровня автоматизации управления, снижение показателей радиоактивности, уровня шума, вибрации и др. Эти показатели должны

обеспечивать сохранение жизни (здоровья) человека и охрану окружающей среды.

Обеспечение вариантности технических и организационных решений является одним из важнейших принципов менеджмента. Без анализа международного опыта, опыта непосредственных конкурентов не следует инвестировать капитал, поскольку это равносильно трате средств впустую. Необходимо рассматривать не менее трех вариантов. К реализации принимается вариант с наибольшим экономическим эффектом.

Сопоставимость вариантов расчета по исходной информации обеспечивается путем приведения их к одному объему (как правило, по новому варианту), к одним срокам, уровню качества, условиям применения. На практике не всегда одновременно проявляются перечисленные факторы. Некоторые из них приводятся в сопоставимый вид путем применения для всех вариантов одной и той же математической модели расчета.

С учетом рассмотренных требований можно привести четыре целесообразных метода расчета экономического эффекта принимаемого решения. За счет системности и комплексности, эти методы приемлемы для обоснования любых организационно-технических мероприятий по совершенствованию входа, процесса и выхода любой системы.

1) Мероприятия по повышению качества входа системы: качества сырья, материалов, комплектующих изделий, получаемых изготовителем. Экономический эффект от внедрения этих мероприятий проявляется:

а) у изготовителя товара – за счет повышения качества процесса изготовления товара, что влияет на снижение себестоимости товара вследствие сокращения остановок производства при применении качественных материалов и комплектующих, снижения производственного брака;

б) у потребителя товара – за счет повышения качества применения товара при изготовлении продукции потребителем, что позволяет потребителю повысить на свою продукцию цену (качество разработки не изменяется). Так как сырье, материалы и комплектующие изделия входят в текущие затраты (себестоимость товара), то затраты на повышение качества входа системы могут превысить экономию производственных затрат при применении качественных материалов и комплектующих за счет сокращения остановок производства и брака.

Экономический эффект от разработки и реализации мероприятий по повышению качества сырья, материалов и комплектующих изделий (качества входа системы) рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_T = \sum_t [-\Delta C_{вх} + \Delta C_{пр}^t + (C_n^t - C_c^t)] N_t - Z_{вх},$$

где

\mathcal{E}_T – ожидаемый экономический эффект разработки и реализации мероприятий по приобретению более качественных сырья, материалов и комплектующих изделий (качества входа системы) за срок применения мероприятий (Т);

ΔC_{ax} – перерасход из-за роста себестоимости единицы товара в году t за счет приобретения более качественного сырья, материалов и комплектующих изделий (дополнительные расходы на повышение качества входа системы, поэтому они со знаком «минус»);

ΔC_{np}^t – снижение себестоимости единицы товара в году t за счет повышения качества процесса, обусловленного высоким качеством входа системы;

C_H^t – прогноз цены нового товара (после внедрения мероприятий) в году t ;

C_c – то же старого товара;

N_t – прогноз объема выпуска данного товара в году t , натуральные измерители (шт., тонны и т. п.);

Z_{bx} – единовременные затраты (инвестиции) на повышение качества входа системы (анализ ситуации, формулирование проблемы, заключение новых договоров, разработка организационных приемов и т. п.).

При выполнении расчетов обязательно следует соблюдать рассмотренные выше принципы оценки (фактор времени, сопоставимость вариантов, вариантность и др.).

2) Мероприятия по повышению качества процесса в системе – это мероприятия по совершенствованию технологии, организации производства, оперативного управления, повышению уровня автоматизации. В этом случае эффект получается у потребителя за счет «переноса» высокого качества входа системы через процесс системы к ее выходу.

Допустим, качество входа системы отвечает требованиям конкурентоспособности, т. е. оценивается на «отлично», а качество процесса удовлетворительное, т. е. технология и организация процессов не отвечают требованиям «входа». Тогда на выходе системы будет оценка «удовлетворительно». Для использования преимуществ высокого качества входа системы обязательно следует повысить качество процесса (в данном примере – до уровня «отлично»). На это мероприятие предпринимателю-изготовителю требуются дополнительные затраты (себестоимость товара, как правило, повышается). Эффект, получаемый потребителем за счет применения более качественного товара и, соответственно, более полного удовлетворения его потребностей, либо выпуска с применением данного товара более качественной продукции (реализуемой по более высокой цене) или в больших количествах (за счет повышения качества товара), в условиях конкуренции, автоматически распределяется между изготовителем и потребителем товара через его цену на рынке.

Экономический эффект от разработки и реализации мероприятий по совершенствованию технологии, организации производства, системы оперативного управления либо повышению уровня автоматизации производства (в целом – повышение качества процесса в системе) у изготовителя товара определяется по следующей формуле (расчет ведет изготовитель):

$$\mathcal{E}_T = \sum_i \sum_t (\mathcal{C}_i^t - C_i^t - H_i^t) N_i^t - \sum_{t_{\text{вл}}}^T \mathcal{Z}_{np}^t,$$

где

\mathcal{E}_T – ожидаемый экономический эффект от разработки и внедрения мероприятий по повышению качества процессов в системе за срок применения мероприятий (T);

$i = 1, 2, \dots, n$ – число наименований выпускаемых фирмой товаров, на которые распространяется данное мероприятие;

\mathcal{C}_i^t – прогноз цены товара в году t ; C_i^t – прогноз себестоимости единицы товара в году t ; H_i^t – прогноз налогов по единице данного товара в году t ;

$t_{\text{вл}}$ – прогноз объема выпуска товара в году t ;

$t_{\text{вл}} = 1, 2 \dots$;

$T_{\text{вл}}$ – год осуществления инвестиций в мероприятия по повышению качества процессов в системе ($T_{\text{вл}}$ – последний год вложений, год внедрения мероприятий); единовременные (инвестиции) на повышение качества процессов (на совершенствование технологии, организации и т. п.) в году $t_{\text{вл}}$.

3) Ожидаемый экономический эффект от разработки и внедрения мероприятий по повышению качества товара (повышение производительности, надежности, экологической чистоты и других показателей) организационно-технического развития производства рассчитывается по следующей формуле (расчет ведет изготовитель):

$$\mathcal{E}_t = \sum_{t=1}^T (\mathcal{C}_t - C_t - H_t) N_t + \sum_{t_c=1}^{T_c} \mathcal{E}_{con}^t - \sum_{t_{dk}=1}^{T_{\text{вл}}} \mathcal{Z}_k^t,$$

где

\mathcal{E}_t – ожидаемый экономический эффект повышения качества товара за нормативный срок его службы;

$t_c = 1, 2, \dots, T_c$ – срок действия мероприятий по улучшению экологических и социальных показателей внешней среды;

\mathcal{E}_{con} – сопутствующий экологический или социальный эффект (в денежном выражении) от использования товара повышенного качества;

\mathcal{Z}_k – единовременные затраты (инвестиции) на повышение качества товара, включая затраты на ликвидацию элементов основных производственных фондов в связи с освоением и внедрением нового товара (если при ликвидации этих элементов получается прибыль, то они вычитаются из \mathcal{Z}_k).

4) Ожидаемый экономический эффект от приобретения потребителем нового товара – орудия труда, с помощью которого им выпускается продукция, определяется по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_T = \sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T (\mathcal{C}_{ni}^t - C_{ni}^t - H_{ni}^t) \Pi_i^t - \sum_{t_{\text{вл}}=1}^{T_{\text{вл}}} \mathcal{Z}_t,$$

где

\mathcal{E}_t – ожидаемый экономический эффект от приобретения и применения потребителем единицы нового товара (орудия труда) за нормативный срок его службы (T);

\mathcal{C}_{ni}^t – прогноз цены единицы i -й продукции, выпускаемой с применением нового товара в году t ;

\mathcal{C}_{ni}^t – прогноз себестоимости единицы i -й продукции в году t ;

\mathcal{H}_{ni}^t – прогноз доли налогов по единице i -й продукции в году t ;

\mathcal{P}_{ni}^t – прогноз полезного эффекта (производительности) нового товара по i -й продукции в году t ;

\mathcal{Z}_k – инвестиции на покупку единицы товара, его транспортировку, монтаж, пуск, строительство ремонтной базы, подготовку кадров для обслуживания, создание оборотного фонда запасных частей и другие единовременные затраты, включая затраты (экономия) на ликвидацию элементов старых основных производственных фондов, выводимых в связи с освоением нового товара в году $t_{вл}$.

Если ввод нового товара у потребителя изменяет экологические параметры внешней среды, то они учитываются аналогично, по формуле (1), но при условии, что эти параметры по новому товару не хуже, чем по старому. В общем виде сопутствующий экологический или социальный эффект (в денежном выражении) от внедрения нового товара определяется по формуле:

$$\mathcal{E}_{con}^t = (P_c^t - P_n^t) C_{сдр}^t,$$

где

P_c^t – экологический или социальный показатель старого товара в году t (в натуральном измерении (например, выбросы в атмосферу, почву, уровень радиоактивности, шума, вибрации и т. п.);

P_n^t – то же нового товара;

$C_{сдр}^t$ – стоимостная оценка единицы показателя P .

В приведенных формулах экономический эффект, по сути, является синонимом **чистого дисконтированного дохода (ЧДД)**, который широко применяется в мировой практике.

Экономическое обоснование крупных инвестиционных проектов осуществляется по «Методическим рекомендациям по оценке эффективности инвестиционных проектов».

ТЕМА 6. РИСК В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ. ИННОВАЦИИ

- 6.1. Сущность предпринимательского риска.
- 6.2. Основные объективные причины возникновения предпринимательского риска. Факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска.
- 6.3. Управление предпринимательскими рисками. Основные механизмы нейтрализации предпринимательских рисков
- 6.4. Основные риски в деятельности малых предприятий
- 6.5. Инновации. Социально-экономическое значение инноваций. Организация инновационной деятельности.

6.1. Сущность предпринимательского риска.

В экономической практике под **риском** понимается опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами. Риск измеряется частотой, вероятностью возникновения того или иного уровня потерь.

Существует объективная причина появления рисков при осуществлении предпринимательской деятельности, так как заранее нельзя просчитать влияние всех факторов на конечные результаты деятельности фирмы, а в процессе осуществления намеченной деятельности многие факторы могут непредсказуемо изменяться. Поэтому предприниматель может нести потери на всех стадиях жизненного цикла фирмы, на всех этапах производственного процесса. А. Смит в своем труде «Исследования о природе и причинах богатства народов» писал, что достижение даже обычной нормы прибыли всегда связано с большим или меньшим риском. Известно, что получение прибыли предпринимателю не гарантировано, вознаграждением за затраченные им время, усилия и способности могут оказаться как прибыль, так и убытки.

Предпринимательский риск имеет объективную основу из-за неопределенности воздействия внешней среды по отношению к предпринимательской фирме. Внешняя среда включает объективные экономические, социальные, политические и другие условия, в рамках которых осуществляет свою деятельность предприниматель и к изменению которых он вынужден приспосабливаться.

Неопределенность ситуации для предпринимателя предопределяется тем, что она зависит от множества переменных, контрагентов и лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью. Предпринимательство всегда сопряжено с неопределенностью экономической конъюнктуры, которая вытекает из непостоянства спроса-предложения на товары, деньги, факторы производства, из ограниченности знаний об областях бизнеса и коммерции и многих других обстоятельств.

Возникновение предпринимательского риска – это, по сути дела, обратная сторона экономической свободы предпринимателей, своеобразная плата за нее. Свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей.

Понятие риска используется в ряде наук. Право рассматривает риск в связи с нарушением правовых норм. Теория катастроф применяет данный термин для описания аварий и стихийных бедствий. **Предпринимательский риск** в большей степени (зависимости) связан с понятием неопределенности осуществления предпринимательской деятельности за определенный период времени, выражающейся в недостижении намеченных конечных результатов (прибыли, дохода), в возникновении непредвиденных затрат всех факторов производства (ресурсов), сверх заранее планируемых для достижения поставленной цели.

Американский ученый П. Друкер считает, что теоретически, предпринимательство – наименее, а не наиболее рискованное направление в экономической политике. В то же время, он подчеркивает, что деятельность длительное время успешно работающих компаний не застрахована от каких-либо неприятностей, неожиданностей и случайностей. Предпринимательство, по утверждению Друкера, может оказаться рискованным потому, что очень многие так называемые предприниматели не обладают достаточной компетентностью. У них отсутствует методология, и они не в ладах с элементарными, хорошо известными правилами⁵.

Как известно, в рыночных условиях хозяйствования риск деятельности полностью несет предприниматель. Он может частично переложить риск на других хозяйствующих субъектов. Можно, например, экономически обезопасить себя, осуществив определенные затраты на создание страховых фондов. Так, некоторые виды риска, такие, как риск гибели имущества, последствия пожара, аварий, несчастные случаи с работниками и др., предприниматель может застраховать. Именно эти риски составляют наибольшую группу.

Риск страховой – вероятное событие или совокупность событий, на случай наступления которых осуществляется страхование. В зависимости от источника опасности, следует разделять страховые риски на две группы: риски, связанные с проявлением стихийных сил природы (погодные условия, наводнения, землетрясения); риски, связанные с целенаправленными действиями человека в процессе производства материальных благ (техногенные).

Однако существует еще одна группа рисков, которые не берутся страховать страховые компании, но именно взятие на себя нестрахуемого риска является потенциальным источником роста прибыли предпринимателя.

Систематический риск характерен для всей экономической системы или отдельного рынка и не поддается диверсификации. Данный тип риска определяется факторами, влияющими на все отрасли и предприятия:

⁵Друкер П.Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. – М., 1992. – С. 41.

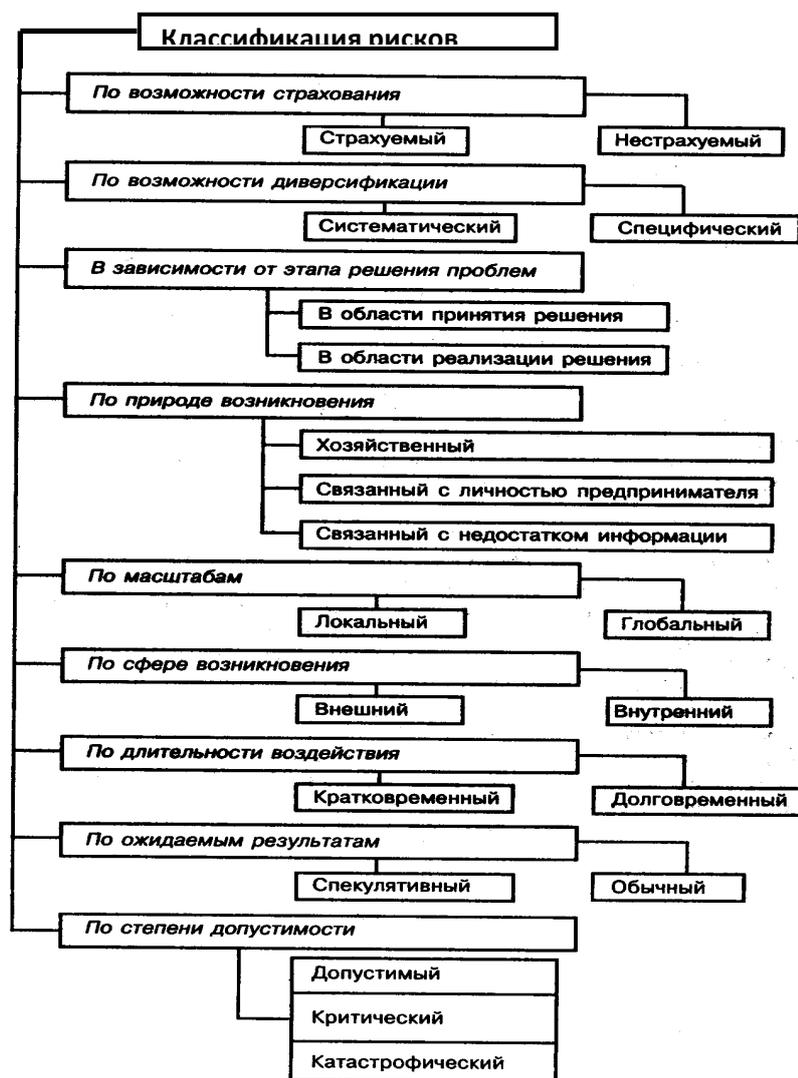


Рис 2. Классификация предпринимательских рисков.

возможные политические изменения в стране и мире, уровень инфляции, экономические колебания и т. д.

Несистематический риск связан со спецификой деятельности фирмы, сложностями ее функционирования, а также с проблемами отрасли, в которой она действует. Он может быть предопределен посредством диверсификации. Для предпринимателя наиболее сложной проблемой является оценка недиверсификационного риска, так как трудно предсказать возможность возникновения данного типа риска и его последствий.

В предпринимательской деятельности можно выделить риск в сфере принятия решений и в сфере их реализации. Существенным отличием этих рисков друг от друга является то, что на стадии принятия решения, когда оно только прорабатывается, можно внести изменения и исправить положение, тогда как на стадии реализации предпринимательского проекта гораздо труднее что-либо существенно изменить.

С риском предприниматель сталкивается на разных этапах своей деятельности, в разное время, и, естественно, причин возникновения конкретной рискованной ситуации может быть множество. Обычно под причиной возникновения подразумевается какой-то источник (фактор), вызвавший неопределенность ситуации. Для риска такими источниками являются: непосредственно хозяйственная деятельность, действия самого предпринимателя и особый вид знаний – информация. В связи с этим следует различать: хозяйственный риск; риск, связанный с личностью предпринимателя; риск, обусловленный недостатком информации.

Последний тип риска наиболее важен в современных условиях хозяйствования. Недостоверность информации о партнерах (заказчиках или поставщиках), особенно об их деловом имидже и финансовом состоянии, грозит предпринимателю риском быть обманутым. Неполная информация о конкурентах при выходе на новый рынок может также стать источником потерь для предпринимателя.

В условиях рыночной экономики можно выделить два типа риска: **глобальный и локальный.**

Глобальный риск является отражением экономической ситуации в стране, в отдельных отраслях, регионах.

Локальный риск возникает на уровне фирмы. Данные риски взаимообусловлены, воздействуют друг на друга и, в то же время, в известной степени автономны.

По сфере возникновения предпринимательские риски следует подразделять на внешние и внутренние. Источником возникновения внешних рисков является внешняя среда по отношению к предпринимательской фирме. Предприниматель не может оказывать на них влияние, он их может только предвидеть и учитывать в своей деятельности.

К **внешним** относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью предпринимателя. Речь идет о политических, экономических и других ситуациях и, соответственно, о потерях предпринимателей, появляющихся в результате возникающего экономического и финансового кризиса, высокого уровня инфляции, непредвиденного изменения уровня ставки рефинансирования, резкого ухудшения политической ситуации, начавшейся войны, национализации, введения эмбарго, отмены лицензий.

Источником **внутренних рисков** является сама предпринимательская фирма, они возникают в результате неэффективного менеджмента, ошибочной маркетинговой политики, некомпетентности самого предпринимателя и других внутренних факторов.

С точки зрения длительности во времени, предпринимательские риски могут быть разделены на кратковременные и постоянные.

К группе кратковременных относятся те риски, которые угрожают предпринимателю в течение известного отрезка времени, например, транспортный риск, когда убытки могут возникнуть во время перевозки грузов, или риск неплатежа по конкретной сделке.

К **постоянным рискам** относятся те, которые непрерывно угрожают предпринимательской деятельности в данном географическом районе или в определенном секторе экономики: например, общий риск неплатежей в стране, несовершенство правовой системы и др.

В экономической литературе выделяют спекулятивный и простой предпринимательские риски.

Спекулятивный риск подразумевается, как вариант получения прибыли или убытка, например, от приобретения и продажи ценных бумаг.

Обычный риск рассчитан только на проигрыш и может быть классифицирован по типу потери: личный риск, имущественный риск и риск, связанный с обстоятельствами.

Личный риск – один из случаев прямого ущерба для индивидуума; для российских предпринимателей в настоящее время вероятность данного типа риска очень велика.

Имущественный риск – это риск потери имущества предпринимательской фирмы, а риск, связанный с обстоятельствами, – это риск, когда действиями одной фирмы наносится ущерб другому хозяйствующему субъекту.

Поскольку основная задача предпринимателя – рисковать расчетливо, не переходя ту грань, за которой может произойти полный крах, следует выделять допустимый, критический и катастрофический типы риска. **Допустимый риск** – это угроза неполной потери прибыли от осуществления (неосуществления) того или иного проекта или от предпринимательской деятельности в целом. При данном риске потери возможны, но по размеру они меньше ожидаемой предпринимательской прибыли.

Критический риск характеризуется не только потерей прибыли, но и недополучением предполагаемой выручки. В этом случае предприниматель несет убытки в сумме всех затрат, т. е. данный риск характеризуется опасностью потерь, которые превышают ожидаемую прибыль и могут привести к невозмещаемой потере всех средств, вложенных предпринимателем в данную сделку.

Катастрофический риск, как правило, приводит к банкротству предпринимательской фирмы, т. е. к потере предпринимателем всех средств.

По степени обоснованности предпринимательского риска могут быть выделены: оправданный (правомерный) и неоправданный (неправомерный) риски. Для разграничения правомерного и неправомерного предпринимательского риска необходимо учесть, в первую очередь, то обстоятельство, что граница между ними в разных видах предпринимательской деятельности, в разных секторах экономики различна. Так, в области научно-технического прогресса допустимая вероятность получения отрицательного результата на стадии фундаментальных исследований составляет 5-10%, прикладных научных разработок – 80-90%, проектно-конструкторских разработок – 90-95%. Таким образом, видно, что данная область деятельности

характеризуется высоким уровнем риска; вместе с тем, следует заметить, что в атомной энергетике риск вообще не допускается.

Выделяют также следующие типы риска: экономический, технический, политический.

Экономический риск включает следующие риски: производственный, коммерческий, кредитный, инвестиционный, валютный, инфляционный, финансовый и др.

Производственный риск связан с производством продукции, товаров, услуг; с осуществлением любых видов производственной деятельности. Среди наиболее важных причин возникновения производственного риска – возможное снижение предполагаемых объемов производства, рост материальных и/или других затрат, уплата повышенных отчислений и налогов, потери от низкого качества и несертифицированной продукции и др.

Коммерческий риск – это риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предпринимателем. Основные причины коммерческого риска: снижение объемов реализации из-за изменения конъюнктуры рынка или других обстоятельств, повышение закупочной цены товара, непредвиденное снижение объемов закупок, потери товара в процессе обращения, повышение издержек обращения. Коммерческий риск включает риски, связанные с реализацией товара (услуг) на рынке; транспортировкой товара; приемкой товара (услуг) покупателем; платежеспособностью покупателя, а также риск, связанный с форс-мажорными обстоятельствами.

Одним из важнейших рисков в деятельности предпринимательской фирмы в условиях рыночной экономики является **кредитный риск**. Он связан с возможностью невыполнения предпринимательской фирмой своих финансовых обязательств перед инвестором в результате использования для финансирования деятельности фирмы внешнего займа. Кредитный риск возникает в процессе делового общения предприятия с его кредиторами: банком и другими финансово-кредитными организациями; контрагентами: поставщиками и посредниками, а также с акционерами.

Инвестиционный риск связан со спецификой вложения предпринимательской фирмой денежных средств в различные проекты. Данный риск включает все возможные риски, возникающие при инвестировании денежных средств.

Валютный риск – это вероятность финансовых потерь в результате изменения курса валют, которое может произойти в период между заключением контракта и фактическим осуществлением расчетов по нему. Предпринимательские фирмы, не имеющие выхода на международный рынок, также подвержены риску, связанному с валютными операциями, поскольку их внутренние рынки сбыта могут переключаться на иностранных поставщиков.

На конечные результаты деятельности предпринимателей существенное негативное влияние оказывает **инфляционный риск**, проявляющийся в снижении покупательской способности национальной валюты, росте цен на товары (работы, услуги) и снижении уровня покупательского спроса.

Технический риск проявляется при непредсказуемых остановках производства из-за выхода из строя оборудования, нарушении требований технологических процессов, что приводит к непредвиденным потерям материальных ресурсов, снижению качества продукции и т. п.

6.2. Основные объективные причины возникновения предпринимательского риска. Факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска.

Предпринимательские риски могут возникнуть при осуществлении деятельности в результате влияния многочисленных факторов. Они могут возникнуть вследствие внутренних для фирмы решений или вследствие воздействия внешней предпринимательской среды.

Анализ современного состояния экономики позволяет выделить следующие причины, приводящие к появлению предпринимательских рисков:

- ✓ экономический кризис;
 - ✓ рост криминализации общества;
 - ✓ высокие темпы инфляции;
 - ✓ политическая нестабильность;
 - ✓ необязательность и безответственность хозяйствующих субъектов;
 - ✓ нечеткость и непрерывная изменяемость законодательных и нормативных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность;
 - ✓ отсутствие реального предпринимательского права, что препятствует снижению общего уровня риска;
 - ✓ отсутствие персональной ответственности значительной части предпринимателей за результаты своей деятельности, что увеличивает «моральный» риск любой сделки; зависимость предпринимателя от уголовного мира, неспособность и нежелание правоохранительных органов защитить его;
 - ✓ неправоное, безграничное вмешательство политиков в экономику;
- резкое увеличение аппарата управления на федеральном и местном уровнях;
- ✓ неустойчивое налоговое законодательство;
 - ✓ высокое бремя налогов и обязательных платежей;
 - ✓ недобросовестная конкуренция; низкий уровень образования предпринимателей по проблемам рынка и предпринимательства и др.

Успехи и неудачи предпринимательской фирмы следует рассматривать как взаимодействие целого ряда факторов, одни из которых являются внешними по отношению к предпринимательской фирме, а другие – внутренними. Под внешними факторами понимаются те условия, которые предприниматель не может изменить, но должен учитывать, поскольку они сказываются на состоянии его дел. На рис. показаны основные внешние факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска. Внешние факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска, подразделяются на две группы: факторы прямого воздействия и факторы косвенного воздействия. Факторы прямого воздействия непосредственно влияют на

результаты предпринимательской деятельности и уровень риска. Факторы косвенного воздействия не могут оказывать прямого влияния на предпринимательскую деятельность и уровень риска, но способствуют его изменению.

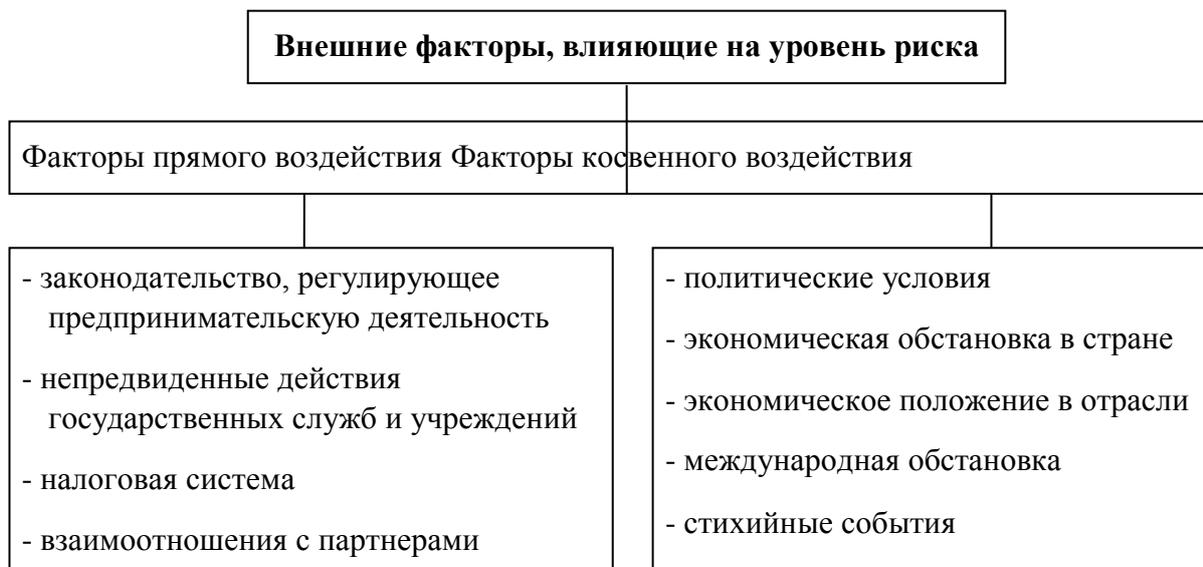


Рис 3. Система внешних факторов, влияющих на уровень предпринимательского риска.

6.3. Управление предпринимательскими рисками. Основные механизмы нейтрализации предпринимательских рисков

Каждая предпринимательская фирма имеет собственные предпочтения деятельности, направленно связанные с риском, и на основе этого выявляет риски, которым может быть подвержена, решает, какой уровень риска для нее приемлем, и ищет способы, как избежать нежелательных рисков. Такие действия называются **системой управления риском**. Это особый вид деятельности, направленный на смягчение воздействия риска на результаты деятельности предпринимательской фирмы.

Управление рисками – специфическая область деятельности, требующая знаний в области теории фирмы, страхового дела, анализа хозяйственной деятельности фирмы, математических методов оптимизации экономических задач и других знаний. Деятельность предпринимателя в этой области направлена на защиту своей фирмы от действия рисков, угрожающих ее прибыльности, и способствует решению основной задачи предпринимателей – в зависимости от ситуации выбрать из альтернативных проектов оптимальный, учитывая при этом, что, чем более прибылен проект, тем выше степень риска для фирмы.

Деятельность предпринимателя по управлению рисками называется **политикой риска**. Под политикой риска понимается совокупность

различного рода мероприятий, имеющих целью снизить опасность ошибочного принятия решения в момент самого его принятия и сократить возможные негативные последствия этих предпринимательских решений. Процесс управления предпринимательским риском представлен схемой на рис.

Знать о существовании риска предпринимателю необходимо, но далеко не достаточно. Важно установить, как влияет на результаты деятельности, конкретный вид риска и каковы последствия данного влияния. При этом, сначала следует оценить вероятность того, что некое событие действительно произойдет, а затем – как оно повлияет на экономическое положение фирмы.



Рис 4. Этапы процесса управления риском.

Оценивая риск, который в состоянии принять на себя фирма, предприниматель, прежде всего, исходит из профиля ее деятельности, наличия необходимых ресурсов для реализации программы финансирования возможных последствий риска, стремится учесть отношение к риску партнеров по бизнесу и построить свои действия так, чтобы наилучшим образом способствовать реализации основной цели фирмы.

Степень допустимого риска определяется с учетом таких параметров, как размер основных фондов, объем производства, уровень рентабельности и др. Следует отметить, что чем большим капиталом обладает предприятие, тем оно менее чувствительно к риску и тем смелее предприниматель может принимать решение в рискованных ситуациях.

Комплексный подход к управлению риском позволяет предпринимателю более эффективно использовать ресурсы, распределять ответственность, улучшать результаты работы фирмы и обеспечивать ее безопасность от действия риска. Управление предпринимательским риском связано с разработкой мероприятий по минимизации последствий рисков.

После выявления и оценки рисков, с которыми может столкнуться фирма в процессе осуществления предпринимательской деятельности, перед предпринимателем стоит задача разработки программы минимизации

выявленных рисков, т. е. необходимо принять решение о выборе наиболее приемлемых механизмов нейтрализации предпринимательских рисков.

Система методов нейтрализации предпринимательских рисков изображена на рис.

Предпринимательская фирма в процессе осуществления производственно-хозяйственной деятельности может отказаться от совершения финансовых операций или от вида деятельности, связанных с высоким уровнем риска, т. е. уклониться от риска. Данное направление нейтрализации рисков является наиболее простым и радикальным. Оно позволяет полностью избежать потенциальных потерь, связанных с предпринимательскими рисками, но, с другой стороны, не позволяет и получить прибыли, связанные с рискованной деятельностью. Кроме этого, в отдельных случаях уклонение от риска может быть просто невозможным, а избежание одного вида риска может привести к возникновению других. Поэтому, как правило, данный способ применим лишь в отношении очень серьезных и крупных рисков.



Рис 5. Основные методы нейтрализации предпринимательских рисков.

Применение такого метода нейтрализации финансовых рисков, как уклонение от риска, эффективно при выполнении определенных условий:

1) отказ от одного вида предпринимательского риска не влечет за собой возникновение других видов рисков более высокого или однозначного уровня;

2) уровень риска намного выше уровня возможной доходности предпринимательской сделки или деятельности в целом;

3) финансовые потери по данному виду риска предпринимательская фирма не имеет возможности возместить за счет собственных финансовых средств, так как эти потери слишком высоки.

При принятии риска на себя основной задачей является изыскание источников необходимых ресурсов для покрытия возможных потерь. В данном случае, потери покрываются из любых ресурсов, оставшихся после наступления предпринимательского риска и, как следствия, – наступления потерь. Если оставшихся ресурсов у фирмы недостаточно, то это может привести к сокращению объемов бизнеса.

Ресурсы, имеющиеся в распоряжении предпринимательской организации для покрытия потери, можно разделить на две группы;

- 1) ресурсы внутри самого бизнеса;
- 2) кредитные ресурсы.

Следующий возможный метод нейтрализации рисков, возникающих в процессе осуществления предпринимательской деятельности фирмы, – это передача, или трансферт, риска партнерам по отдельным сделкам или хозяйственным операциям путем заключения контрактов. При этом хозяйственным партнерам передается та часть предпринимательских рисков фирмы, по которой они имеют больше возможностей нейтрализации их негативных последствий и, как правило, располагают более эффективными способами внутренней страховой защиты.

В современной практике управления рисками получили распространение следующие основные направления передачи финансовых рисков:

1) Передача рисков путем заключения договора факторинга. Предметом передачи в данном случае является кредитный риск предпринимательской фирмы, который в преимущественной его доле передается коммерческому банку или специализированной факторинговой компании, что позволяет фирме в существенной степени нейтрализовать негативные финансовые последствия кредитного риска.

2) Передача риска путем заключения договора поручительства. Российское законодательство предусматривает возможность заключения договора поручительства, который определен Ст. 361 ГК РФ. В силу договора поручитель обязывается перед кредитором третьего лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или частично. При неисполнении или ненадлежащем исполнении должником обеспеченного поручительством обязательства поручитель и должник отвечают перед кредитором солидарно. Предпринимательская фирма использует поручительства для привлечения заемного капитала и при этом несет ответственность перед поручителем за четкое исполнение договора поручительства. Таким образом, фирма-кредитор передает риск не возврата кредита и связанные с этим потери поручителю. Договор поручительства может быть заключен и для обеспечения обязательства, которое возникнет в будущем.

Существует еще один вид гаранта – это банковская гарантия, понятие которой определено Ст. 368 ГК РФ. Это письменное обязательство банка, иного кредитного учреждения или страховой организации(гаранта), выданное по просьбе другого лица (принципала), уплатить кредитору принципала (бенефициару) в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства

денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования об ее уплате. За выдачу банковской гарантии принципал уплачивает гаранту вознаграждение. Банковская гарантия позволяет предпринимательской фирме избежать рисков при заключении сделок с оплатой в будущем или по факту предоставления услуг, оказания работ, отгрузки товаров.

3) Передача рисков поставщикам сырья и материалов. Предметом передачи в данном случае являются, прежде всего, риски, связанные с порчей или потерей имущества в процессе их транспортировки и осуществления погрузочно-разгрузочных работ. Однако потери, связанные с падением рыночной цены продукции, несет предпринимательская фирма, даже если подобное падение вызвано задержкой в доставке груза.

4) Передача рисков путем заключения биржевых сделок. Этот метод передачи риска осуществляется путем **хеджирования**. Хеджирование – биржевая стратегия, направленная на страхование, снижение риска от потерь, обусловленных неблагоприятными для продавцов или покупателей изменениями рыночных цен на товары в сравнении с теми, которые учитывались при заключении договора. Суть хеджирования состоит в том, что продавец (покупатель) товара заключает договор на его продажу (покупку) и одновременно осуществляет фьючерсную сделку противоположного характера, т.е. продавец заключает сделку на покупку, а покупатель – на продажу товара. Таким образом, любое изменение цены приносит продавцам и покупателям проигрыш по одному контракту и выигрыш по другому. Благодаря этому они не терпят убытки от повышения цен на товары, который надлежит продать или купить по будущим ценам.

Наиболее опасные по своим последствиям риски подлежат нейтрализации путем страхования. В принципе, это также передача риска. Стороной, принимающей предпринимательские риски, в данном случае выступает страховая компания. Законодательство РФ предусматривает возможность страхования следующих событий: остановка производства или сокращение объема производства в результате оговоренных в договоре событий; банкротство; непредвиденные расходы; неисполнение (ненадлежащее исполнение) договорных обязательств контрагентом застрахованного лица, являющегося кредитором по сделке; понесенные застрахованным лицом судебные расходы; иные события. Таким образом, перечень событий, могущих повлечь финансовый ущерб, от риска наступления которого можно застраховаться, достаточно широк.

Прибегая к услугам страховой компании, предпринимательская фирма должна, в первую очередь, определить объект страхования, т. е. те виды предпринимательских рисков, по которым она намерена обеспечить страховую защиту. При определении состава страхуемых рисков фирме необходимо учитывать определенные условия, основными из которых являются:

- ✓ высокая степень вероятности возникновения риска;
- ✓ невозможность полностью возместить финансовые потери по риску за счет собственных финансовых ресурсов;

- ✓ приемлемая стоимость страхования риска.

Страхование вероятных потерь служит не только надежной защитой от неудачных решений, что само по себе очень важно, но также повышает ответственность руководителей предпринимательской фирмы, принуждая их серьезнее относиться к разработке и принятию решений, регулярно проводить превентивные меры защиты в соответствии со страховым контрактом.

Еще одним методом минимизации или нейтрализации рисков является распределение риска путем объединения (с разной степенью интеграции) с другими участниками, заинтересованными в успехе общего дела. Фирма имеет возможность уменьшить уровень собственного риска, привлекая к решению общих проблем в качестве партнеров другие предприятия и даже физические лица. Для этого могут создаваться акционерные общества, финансово-промышленные группы; предприятия могут приобретать или обмениваться акциями, вступать в различные консорциумы, ассоциации, концерны.

Одним из эффективных методов нейтрализации рисков является диверсификация. В качестве основных фирмой могут быть использованы следующие формы диверсификации предпринимательских рисков (см. рис.).

1) Диверсификация предпринимательской деятельности фирмы, которая предусматривает использование альтернативных возможностей получения дохода от различных видов деятельности, непосредственно не связанных друг с другом. В таком случае, если в результате непредвиденных событий один вид деятельности окажется убыточным, другие будут приносить прибыль.

2) Диверсификация портфеля ценных бумаг. Данный вид диверсификации позволяет снижать инвестиционные риски, не уменьшая при этом уровень доходности инвестиционного портфеля.

3) Диверсификация программы реального инвестирования. В области формирования реального инвестиционного портфеля фирме рекомендуется отдавать предпочтение программам реализации нескольких проектов относительно небольшой капиталоемкости перед программами, состоящими из единственного крупного инвестиционного проекта.

4) Диверсификация кредитного портфеля. Направлена на снижение кредитного риска фирмы и предусматривает разнообразие покупателей продукции или услуг предпринимательской фирмы.

5) Диверсификация поставщиков сырья, материалов и комплектующих. В случае сбоя в поставках предпринимательской фирме не придется искать альтернативных поставщиков, а можно будет увеличить объемы закупок у других поставщиков.

6) Диверсификация покупателей продукции. Увеличение числа покупателей.

7) Диверсификация валютной корзины фирмы. Данный вид диверсификации предусматривает выбор нескольких различных видов валют в процессе осуществления фирмой внешнеэкономических операций. В результате предпринимательская фирма имеет возможность минимизировать валютные риски.

Существуют еще так называемые упреждающие методы нейтрализации финансовых рисков. Эти методы, как правило, более трудоемки, требуют обширной предварительной аналитической работы, от полноты и тщательности которой зависит эффективность их применения. К методам компенсации относятся:

- ✓ стратегическое планирование деятельности предпринимательской фирмы;
- ✓ обеспечение компенсации возможных финансовых потерь за счет включаемой в контракты системы штрафных санкций;
- ✓ сокращение перечня форс-мажорных обстоятельств в контрактах с партнерами;
- ✓ совершенствование управления оборотными средствами предприятия;
- ✓ сбор и анализ дополнительной информации о финансовом рынке;
- ✓ прогнозирование тенденций изменения внешней среды и конъюнктуры финансового рынка.

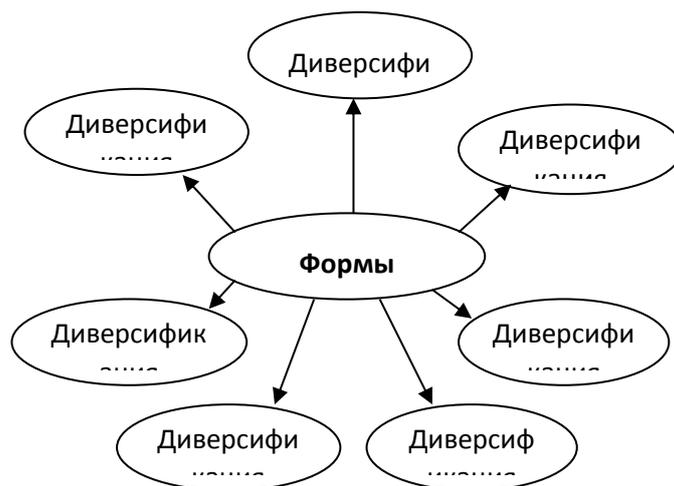


Рис 6. Основные формы диверсификации с целью снижения уровня предпринимательских рисков.

6.4. Основные риски в деятельности малых предприятий.

Риски в деятельности малых предпринимательских организаций аналогичны рассмотренным выше рискам, свойственным предпринимательству в целом.

Основными методами, снижающими риск в деятельности малого предприятия, являются следующие:

- 1) Привлечение к разработке проекта квалифицированных партнеров, консультантов.
- 2) Глубокая предпроектная проработка сопутствующих проблем.
- 3) Использование научных методов прогнозирования при оценке тенденций развития рыночной конъюнктуры.
- 4) Распределение риска между участниками проекта.

- 5) Страхование.
- 6) Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов.
- 7) Разработка бизнес-плана.



Рис 7. Схема рисков малых предприятий.

6.5. Инновации. Социально-экономическое значение инноваций. Организация инновационной деятельности.

Насыщение рынка товарами и услугами приводит к тому, что спрос ориентируется на все более сложные и качественные продукты труда, а значит, повышается роль инноваций, и на максимальную прибыль может рассчитывать только производитель, прежде других успевший внедрить новшество.

Важность внедрения научных разработок в рыночных условиях намного возрастает. Использование новейших технологий позволяет экономить природные ресурсы, сырье, материалы, топливо на всех стадиях – от добычи и комплексной переработки до использования в производстве. Затраты ресурсов сокращаются чуть не на 80%.

Сегодня резкое вздорожание ресурсов, их дефицит, рост транспортных расходов, а также губительное воздействие добычи и переработки сырья на окружающую среду делает особенно актуальной проблему внедрения малоотходных, ресурсосберегающих, природоохранных технологий.

В промышленно развитых странах на реализацию продукции инновационной деятельности приходится свыше 20% прироста национального дохода.

Давая определение предпринимательству, мы говорим, что оно должно обязательно основываться на инновационной деятельности.

Инновационная деятельность есть способ удовлетворения потребностей производства и других областей путем качественного изменения используемых продуктов, обновления средств и способов производства. Добиться качественных изменений удастся лишь на основе научных знаний, воплощения их в конкретных товарах. Зарождаясь в сфере науки, инновации проходят стадию создания искусственных средств и способов деятельности, т. е. стадию технических изобретений, и лишь затем попадают в сферу производства, вызывая в нем прогрессивные преобразования.

Инновацией называют итог инновационной деятельности в виде нового или недостающего на рынке товара (услуги) либо уже известного товара с улучшенными характеристиками.

Область знаний, развивающая методологию и принципы организации инновационной деятельности, носит название **инноватики**.

Организационная технология, обеспечивающая выполнение таких этапов инновационной деятельности, как маркетинг, предпроектное обследование, технико-экономическое обоснование, разработка, комплексная поставка оборудования, подготовка персонала, сдача производства «под ключ», сервисное сопровождение, есть **инжиниринг**.

Совокупность стадий и этапов (период времени), необходимых для создания и производства новой техники, позволяющей удовлетворить возникшие или будущие потребности общества либо его элементарных ячеек, представляет собой инновационный цикл.

Новая техника – это новые (или усовершенствованные) средства труда, технологии и организационно-управленческие мероприятия (методы, способы, приемы и т. п.).

Различают три категории инноваций.

В основе **базисных инноваций** всегда лежит новое фундаментальное научное достижение, позволяющее создать новое поколение товаров, машин, технологий. Базисные инновации, как правило, требуют значительных по объему НИР и ОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ), предполагают перестройку ряда смежных производств, связаны с повышенными стартовыми капитальными вложениями и рассчитаны на долгосрочную перспективу. Реализуются они в рамках инфраструктуры, включающей, наряду с академическими институтами и государственными научными центрами, производственные предприятия и объединения.

Улучшающие инновации предполагают использование результатов научной, технологической, организационной или проектной работы, заказанной в целях улучшения характеристик (параметров) имеющихся на рынке товаров (услуг). Занимаются ими отраслевые проектно-технологические и исследовательские институты.

Интегрирующие (комплексные) инновации являются продуктом использования (интегрирования) оптимального набора (комплекса) ранее накопленных и проверенных в мировой практике достижений (знаний,

технологий, оборудования). Они обеспечивают наиболее эффективное вложение средств в производство. Отличительная особенность такого рода инноваций состоит в том, что появление их инициируется потребностями рынка и происходит путем выбора, а не разработки научно-технических средств. Оптимальной организационной структурой для интегрирующей инновационной деятельности являются рабочие группы, руководимые учеными.

В практике международного научно-технического обмена все большее место занимают ноу-хау (секреты производства). Известно, что в одних случаях под этим названием скрываются изобретения, сущность которых стремятся сохранить в тайне, либо их элементы, не включенные в описание, в других – непатентуемые решения, секреты производства (наладки, настройки и т. п.), математические зависимости, чертежи, рецептура, программные продукты, знания и опыт административного, финансового, производственно-экономического или иного характера.

Развитие техники достигло такого уровня, что практически во всех областях основополагающие принципы общеизвестны и широко применяются, получить дополнительную прибыль можно только за счет новых, неизвестных ранее научных, технических, организационно-экономических и управленческих решений.

Во всем мире большинство новинок, попадающих на рынок, относят к «рядовым», т. е. не отличающимся особой новизной потребительских свойств и оригинальностью технического решения.

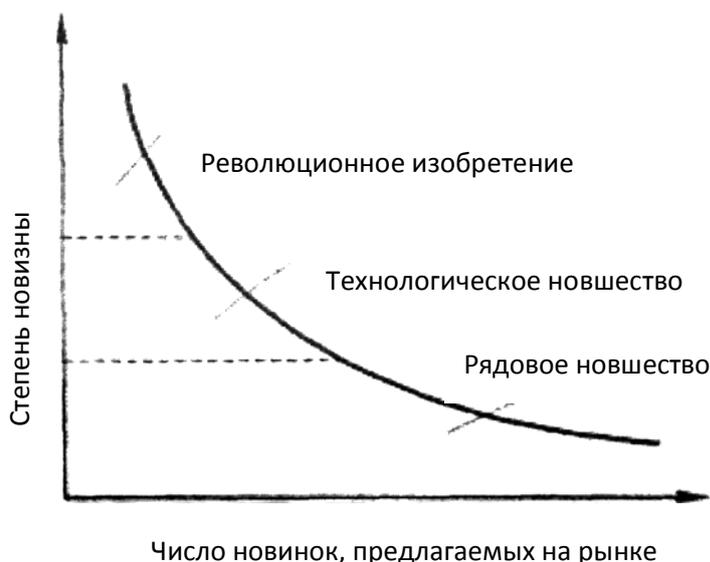


Рис 8. Распределение товаров и услуг по степени новизны

Однако, каким бы незначительным ни было нововведение, его воплощение в практику требует определенных усилий, использования особых, гибких организационных структур и методов управления.

Существуют три канала внедрения новшеств.

Первый и наименее эффективно действующий – государственный сектор экономики. По идее, посредником между обществом с его потребностями

и наукой должно быть государство. И оно, как правило, справляется с этой ролью в том, что касается фундаментальных научных исследований, которые редко носят прикладной характер. Однако в части прикладных разработок государственные структуры, даже изыскав необходимые финансовые средства, редко добиваются коммерческого успеха – не хватает деловой хватки, особенно в области рекламы и сбыта. Кроме того, мешают бюрократизм и волокита.

Несколько лучше дело обстоит с отношениями между наукой и крупным бизнесом, который часто помогает навести мосты между идеей и практикой. Крупные фирмы и корпорации, как правило, располагают финансовыми и прочими ресурсами, системой маркетинга, включая сеть сбыта, у них есть все необходимое для успешной коммерциализации нового продукта. Однако нередко громоздкая и неповоротливая иерархия, погоня за краткосрочной прибылью становятся непреодолимым препятствием на пути новых идей.

Третьим каналом внедрения нового является создание малых инновационных фирм. Это самый тернистый, но и самый верный путь. Предпринимательство изначально предполагает поиск новых идей, их оценку и воплощение в новом предприятии.

В зарубежной практике наблюдается большое разнообразие организационных структур и методов управления инновациями. Однако все они используются таким образом, чтобы на каждой стадии инновационного цикла обеспечивалась оперативная передача новшества потребителю. Выбор конкретных структур и методов управления обуславливается такими факторами, как значимость новшества, степень его разработанности, условия финансирования и материально-технического обеспечения, продолжительность конкретных этапов и т. д.;

Все более широкое распространение в сфере инновационной деятельности получает сочетание устоявшихся организационных форм (НТО, НИИ) с новыми образованиями (малые инновационные предприятия, технопарки, инжиниринговые фирмы, венчурные предприятия и т.п.), деятельность которых базируется на формировании временных творческих коллективов. Симбиоз крупных научно-исследовательских центров и мелких, но самостоятельно функционирующих организационных звеньев внедренческого типа, открывает перспективы ускоренного технического обновления производства;

Основным организационным звеном реализации инноваций, независимо от организационной формы и структуры управления, должен стать научно-инженерный коллектив, формируемый на принципах добровольности, функциональной подчиненности, производственно-хозяйственной самостоятельности.

Технопарки представляют собой особую организационную форму интеграции науки, образования и производства, реализуемую на специально

отведенной (закрепленной, арендуемой или приобретенной в собственность парка) территории, где работникам предоставляется жилье, возможность учиться, условия для отдыха и ряд социальных льгот.

Формируются технопарки, как правило, на базе вузов, исследовательских центров, лабораторий, опытных заводов или инновационных малых предприятий.

По роду деятельности и конечному ее результату различают **научные** (фундаментальные исследования), **научно-исследовательские**(НИОКР, мелкосерийное производство наукоемких изделий), **научно-технические и технологические**(прикладные исследования и разработки, серийное производство наукоемкой продукции с использованием высоких технологий) технопарки. Деление это условно, поскольку на практике зачастую наблюдается комбинация перечисленных выше признаков.

Регистрируют технопарки в качестве юридического лица. Они могут быть как коммерческими, так и некоммерческими организациями и создаются в любой разрешенной законом организационно-правовой форме.

Среди основных задач, которые решают технопарки, можно назвать:

- ✓ экспертизу и отбор инновационных проектов и программ, направленных на создание и внедрение новой техники и наукоемких технологий;
- ✓ оценку риска, сопряженного с реализацией проекта;
- ✓ помощь в проведении научно-исследовательских работ и внедрении их результатов в сфере производства;
- ✓ предоставление инновационным фирмам производственных мощностей;
- ✓ оказание юридической, организационной, маркетинговой, финансовой и другой поддержки.

ТЕМА 7. ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

7.1. Этапы разработки оптимальной структуры предпринимательской деятельности

7.2. Цена продукции как регулятор производства. Регулирующая роль качества продукции. Прибыль предприятия – цель его функционирования

7.1. Этапы разработки оптимальной структуры предпринимательской деятельности.

Внешние атрибуты предпринимательства – свидетельство о регистрации предприятия, фирменная печать и даже «офис», при всей их привлекательности еще не делают Вас предпринимателем по сути. Предприниматель – предпринимает, ведет дело, ведет предприятие.

Денежные средства, недвижимость, оборудование, нанятые работники – только необходимые части предприятия. Их еще надо соединить вместе, установить между ними функциональные связи, обеспечить взаимодействие. Работникам надо дать задания, оборудование надо загрузить, технология должна заработать. Лишь своей действительной реализацией предприятие может подтвердить предпринимательский замысел.

Для успешной деятельности необходима хорошо продуманная внутренняя функциональная структура, рациональная система управления. У предприятия должны быть четко поставленные цели, соотнесенные с его ресурсами и возможностями. Предприятие должно быть хорошо организовано. Таким образом, любая предпринимательская деятельность может быть реализована только при её организационном оформлении.

Организация (от лат. organizo – «придаю стройный вид») – форма объединения людей для их совместной деятельности в рамках определенной структуры; система, призванная выполнять заданные функции, решать определенный круг задач. Например, предприятие, компания, школа, банк, правительственное учреждение, фирма и т. п.

Структура организации – разделение организации (как экономического объекта) на подразделения, отделы, участки, цеха, группы с целью упорядочения управления, налаживания взаимодействия звеньев; установление подчиненности и соподчиненности, ответственности.

Оптимальная структура организации – структура организации, наилучшим образом удовлетворяющая достижению цели организации с минимальными издержками производственных ресурсов.

Структура организационно-правовая – установление вида, типа предприятия, компании, фирмы в соответствии с правовыми нормами, предусмотренными законодательством – Гражданским кодексом

(государственное предприятие, акционерное общество, товарищество и др.) – и создание на этой основе адекватной организационной структуры.

Для экономики предприятия безразличны, в известной мере, производимый продукт, избранная технология производства, состав и квалификационный уровень кадров. Единственное, что ее интересует, – это соотношение в использовании ресурсов, которое предполагает превышение доходной части над расходной (рентабельная работа предприятия), превышение расходной части над доходной (убыточная работа предприятия) и, наконец, равенство доходной и расходной частей (работа предприятия в условиях самоокупаемости).

Как работает предприятие – прибыльно, убыточно или в рамках самоокупаемости, в существенной мере зависит от форм и методов преобразования ресурсов и может быть определено целым рядом как частных, так и общих показателей эффективности. Для этого целесообразно построить производственный процесс по принципу безотходности:

где R – входящие материальные ресурсы;

V – продукция (услуги).

При этом должно соблюдаться условие $R \sim V$.

Для того, чтобы осуществлялось преобразование ресурсов, предприятие должно иметь определенную структуру, на нем должны происходить определенные (производственные) процессы, оно должно осуществлять определенные функции по управлению и организации производства. Процесс преобразования ресурсов схематично можно представить следующим образом (Рис.).

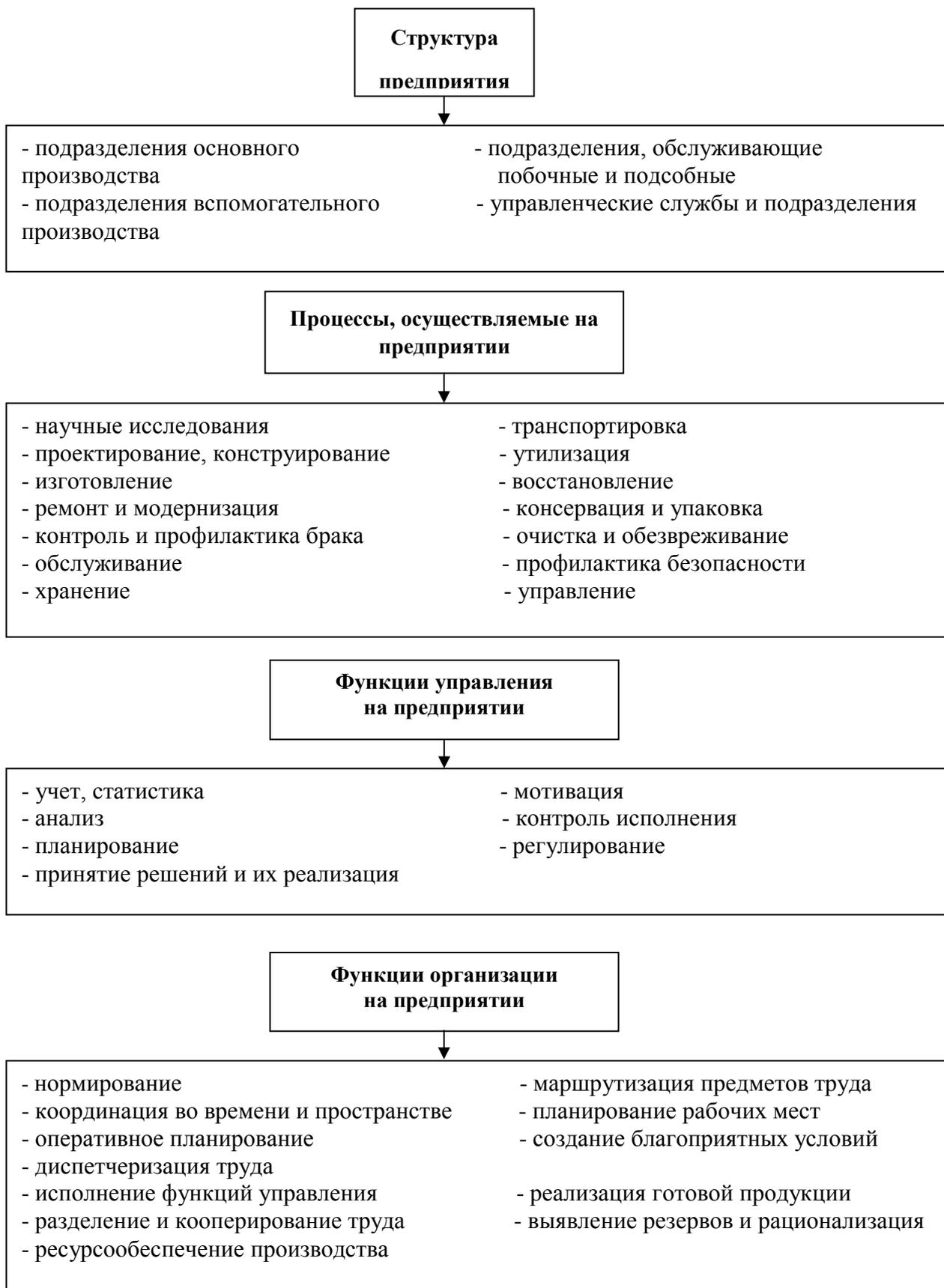


Рис 9. Процесс преобразования ресурсов на предприятии.

Важным элементом производственного процесса на предприятии является выбранный вариант технологии.

Предприятие, в зависимости от характера производимой продукции, масштабов, имеющихся у него возможностей инвестирования выбирает ту или иную технологию. Избранная технология тесно связана с двумя показателями работы предприятия: ценой выпускаемой продукции и уровнем ее качества. Одновременно эти два фактора формируют и конкурентоспособность продукции.

7.2 Цена продукции как регулятор производства. Регулирующая роль качества продукции. Прибыль предприятия – цель его функционирования.

В рыночных условиях цена служит существенным регулятором производства и оказывает непосредственное и опосредованное влияние на величину формируемой прибыли, на характер и результаты конкурентной борьбы.

Цена на выпускаемую продукцию для предприятия есть договорная цена между ним и потребителем. Существует несколько вариантов договорных цен (C_d):

1-й вариант:

$$C_d = \text{Себестоимость} + \text{Прибыль};$$

2-й вариант:

$$C_d = \text{Спрос} - \text{Предложение};$$

3-й вариант:

$$\text{Цена конкурента } i > C_d < \text{Цена конкурента } j.$$

Первый вариант установления договорной цены полностью определяется условиями производства и сосредоточивается в рамках предприятия. Однако в условиях рынка это скорее исключение, чем правило, поскольку на рынке обычно не один производитель. Второй и третий варианты приближены к реальной действительности.

При расчете цены по первому, наиболее простому варианту необходимо иметь в виду, что составляющая основу цены себестоимость – это объективный показатель, но на нем одном при принятии управленческих решений базироваться нельзя. Успех на рынке зависит не от величины себестоимости продукции изготовления, а от того, сколько, кем, когда, где и как будет произведено и предложено потребителю товаров. Этот вариант применим в том случае, когда фирма-изготовитель товара является ведущей на данном рынке и когда результаты финансовой деятельности удовлетворяют руководство. Этот вариант позволяет достаточно справедливо распределить прибыль между производителем, который не предлагает дефицитный товар, и

потребителем, для которого цена не является решающим фактором при покупке.

При **втором варианте** установления цены за основу принимаются прогнозируемый спрос и предложение товара. Задача для предприятия ставится так: цена за единицу товара предварительно определена и необходимо установить, при каком количестве проданных товаров предприятие начнет получать реальную прибыль. Возможна и обратная задача: известно приблизительное количество изделий, которое можно реализовать на рынке, необходимо определить, при какой цене этот объем продажи не приведет к убыткам.

Третий вариант формирования цены учитывает уровень конкуренции на рынке и часто дает хорошие результаты. Производитель изучает динамику цен конкурентов и определяет, какова будет цена конкурента на аналогичный товар. Основное внимание при этом направлено на уменьшение расходов и увеличение прибыли.

В условиях рыночной экономики цена – фактор обеспечения конкурентоспособности продукции. Другим не менее важным, а, может быть, более важным фактором является качество выпускаемой продукции.

Регулирующая роль качества продукции

Качество – это совокупность свойств продукции, призванных удовлетворять потребность в соответствии с назначением продукции. Любой продукт представляет собой совокупность свойств, куда входят надежность, эргономичность, эстетические свойства, безопасность и экологичность. Потребитель часто предпочитает качество цене, поскольку понимает, что высокое качество снизит расходы на эксплуатацию, ремонт и более полно удовлетворит его потребности. Качество, в свою очередь, обеспечивают рост продаж, снижение издержек, увеличение прибыли.

В настоящее время ведущие фирмы всего мира применяют новую стратегию управления качеством продукции. Эта стратегия предусматривает следующее:

- ✓ обеспечение качества понимается не как техническая функция, реализуемая каким-то подразделением, а как систематический процесс, пронизывающий всю организационную структуру фирмы;
- ✓ новому понятию качества должна отвечать соответствующая организационная структура предприятия;
- ✓ вопросы качества актуальны не только в рамках производственного цикла, но и в процессе разработок, конструирования, маркетинга и послепродажного обслуживания;
- ✓ качество должно быть ориентировано на удовлетворение требований потребителя, а не изготовителя;
- ✓ повышение качества требует применения новой технологии производства, начиная с автоматизации проектирования и кончая автоматизированными измерениями в процессе контроля качества;

- ✓ всеобъемлющее повышение качества достигается только заинтересованным участием всех работников.

Все это осуществимо только тогда, когда действует четко организованная система управления качеством, направленная на интересы потребителей, затрагивающая все подразделения и приемлемая для всего персонала.

Растущая требовательность к повышению качества изделий в настоящее время – одна из характерных черт мирового рынка. Системы разработки новых изделий должны содержать ряд основных положений:

- ✓ качество рассматривается наравне со всеми техническими новшествами с самого начала разработки изделия;
- ✓ планирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ организуется таким образом, чтобы не ограничивать проектирование вариантов изделия с наилучшими характеристиками;
- ✓ ускорение разработки изделия должно стать основным критерием эффективности системы разработки.

Прибыль предприятия – цель его функционирования

Предпринимательская деятельность (предпринимательство) представляет собой инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли. Следовательно, получение прибыли – это непосредственная цель предприятия. Но получить прибыль предприятие может только в том случае, если оно производит продукцию или услуги, которые реализуются, т. е. удовлетворяют общественные потребности. Соподчиненность этих двух целей – удовлетворение потребности и получение прибыли – следующая: нельзя получить прибыль, не изучив потребности и не начав производить тот продукт, который удовлетворяет потребности. Потребности, в свою очередь, подразделяются на потенциальные потребности и платежеспособные потребности. Необходимо произвести продукт, который удовлетворит потребности и притом по такой цене, которая удовлетворила бы платежеспособные потребности. А приемлемая цена возможна только в том случае, когда предприятие выдерживает определенный уровень издержек, когда все затраты потребляемых ресурсов меньше, чем полученная выручка. В этом смысле, прибыль – непосредственная цель функционирования предприятия и одновременно – это результат его деятельности. Если предприятие не укладывается в рамки такого поведения и не получает прибыли от своей производственной деятельности, то оно вынуждено уйти из экономической сферы, признать себя банкротом.

В общем виде формулу прибыли можно представить в следующем виде:

$$\Pi = В - (З + Н + Ш),$$

где Π – прибыль предприятия, руб./год;

$В$ – выручка от реализации созданной продукции, руб./год;

З – затраты на производство и реализацию созданной продукции, руб./год.;

Н – величина налогов, выплачиваемых предприятием, руб./год.;

Ш – штрафные санкции, руб./год.

Выручка от реализации определяется по формуле:

$$B = \sum_{i=1}^n N_i C_i,$$

где **N_i**– количество произведенной и реализованной потребителям **i**-й продукции в натуральном выражении;

C_i– цена реализации **i**-й продукции, руб.;

n– количество позиций реализуемой продукции, шт.

Если затраты и штрафы в существенной мере зависят от предприятия, то налоги, уплачиваемые предприятием, – это внешние условия хозяйствования

Таким образом, предприятие в условиях рынка в своем стремлении максимизировать прибыль обладает четырьмя степенями свободы:

- ✓ установлением цен;
- ✓ формированием затрат;
- ✓ формированием объемов продукции;
- ✓ выбором номенклатуры и ассортимента продукции.

Но этими же степенями свободы обладают и все другие участники рынка, поэтому каждое предприятие должно учитывать не только свое поведение на рынке, но и поведение конкурентов. В условиях рынка производители продукции конкурируют за то, чтобы наиболее полно удовлетворять потребности покупателей, потребителей – только в этом случае они могут удержать или даже укрепить свои позиции на рынке.

ТЕМА 8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

8.1. Основные принципы обоснования эффективности предпринимательского дела

8.2. Анализ влияния конъюнктуры рынка на эффективность инвестиционных проектов

8.1. Основные принципы обоснования эффективности предпринимательского дела.

Успешная реализация предпринимательских (инновационных) проектов в равной мере зависит как от привлечения необходимых источников финансирования, так и от их эффективного использования.

С финансовой и экономической точек зрения инвестирование может быть определено как долгосрочное вложение экономических ресурсов с целью создания и получения чистой прибыли в будущем, превышающей общую начальную величину инвестиций.

Рассмотрение любого инвестиционного проекта требует предварительного анализа и оценки. Однако особенно сложным и трудоемким является оценка инвестиционных проектов в реальные инвестиции. Они проходят экспертизу, результаты которой позволяют получить всестороннюю оценку и технической целесообразности, стоимости реализации проекта, эксплуатационных расходов, и, наконец, экономической эффективности проекта. Комплексная оценка инвестиционного проекта, т.е. его технико-экономическое обоснование (ТЭО) производится в соответствии с «Руководством по оценке эффективности инвестиций», которое было разработано и впервые опубликовано ЮНИДО в 1978 году. Оно имело цель дать развивающимся странам инструмент для определения качества инвестиционных предложений и способствовать стандартизации промышленных технико-экономических исследований.

В системе ООН существуют около пятнадцати специализированных международных организаций. Среди них и ЮНИДО - Организация объединенных наций по промышленному развитию (United Nation Industrial Development Organization, или UNIDO). Подход к построению типового бизнес-плана, предложенный экспертами ЮНИДО, позволяет при разработке бизнес плана не упустить существенных моментов в описании текущей или планируемой деятельности предприятия и представить результаты в виде, наиболее подходящем для восприятия материала западными финансистами. Не являясь, по сути своей, догмой, данная методика играет роль единой базы, некоего универсального языка, позволяющего общаться между собой специалистам в области инвестиционного проектирования, финансового анализа, менеджерам компаний из различных стран мира. Большинство

известных на данный момент программных продуктов для бизнес-планирования опираются на методiku ЮНИДО.

В России на базе документов, разработанных ЮНИДО, рядом федеральных органов - Госстроем, Министерством экономики, Министерством финансов и Госкомпромом в 1994 году были подготовлены «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», которые служат основой для всесторонней оценки инвестиционных проектов (в наст. время принята вторая редакция, исправленная и дополненная, утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. N ВК 477). Данные Методические рекомендации позволяют подготовить технико-экономическое обоснование, являющееся инструментом для обеспечения потенциальных инвесторов, проектостроителей и финансистов необходимой информацией для решения вопроса о возможности реализации предложенного проекта, также о возможности и источниках его финансирования.

Оценка эффективности инвестиционного проекта содержит показатели эффективности, на основании которых инвесторы и другие участники его осуществления принимают решения об инвестировании, выходе из проекта, корректировке параметров проекта, условий реализации, возможных путях повышения его эффективности и т.д. При этом, помимо показателей экономической эффективности (чистый приведенный доход, индекс доходности инвестиций, внутренняя норма доходности инвестиций, срок окупаемости инвестиционных вложений) определяются и учитываются показатели финансовой устойчивости, ликвидности баланса инвестора, прибыльность проекта, уровень рентабельности активов.

Система показателей и критерии оценки эффективности реализации проектов

Основу определения эффективности инвестиций составляет так называемая концепция «потоков реальных денег», классификация которых приведена в таблице.

Вид деятельности	Притоки денежных средств	Оттоки денежных средств
Производственная деятельность	Выручка от реализации продукции	Приобретение сырья и материалов. Расходы на оплату труда. Уплата страховых платежей и налогов
Инвестиционная деятельность	Доходы от инвестиций в ценные бумаги. Доходы от продажи активов. Поступления от филиалов	Приобретение основного капитала. Расходы по бюджету инвестиционного финансирования
Финансовая деятельность	Поступления от продажи ценных бумаг. Предоставленные займы	Выплаты процентов по кредитам и облигациям. Выплаты дивидендов

Таблица 1. Классификация денежных потоков, обусловленных реализацией проекта.

Эффективность инвестиционных проектов характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и достигнутых результатов применительно к интересам его участников. В мировой практике (имеется в виду методика UNIDO) различают следующие показатели эффективности инвестиций:

- ✓ чистый дисконтированный доход **NPV (NetPresentValue)**;
- ✓ индекс доходности **PI (Profitability Index)**;
- ✓ внутренняя норма доходности **IRR (Internal Rate of Return)**;
- ✓ период окупаемости проекта **PB (PaybackPeriod)**.

Система показателей эффективности инвестиций такова:



Чистый дисконтированный доход (NPV) рассчитывается по приведенной ниже формуле.

Если $NPV > 0$, то проект эффективен и инвестиции в него оправданны.

Чистый дисконтированный доход (NPV):

$$NPV = \sum_{t=0}^T (P_t - Z_t) / (1+E)^t$$

где $t = 0, 1, 2, \dots, T$ – шаг расчета (день, месяц, год);
 P_t – результаты на шаге t (например, поступления денежных средств);
 Z_t – затраты на шаге t ;
 E – заданная норма дисконта (например, $E = 0,08$).

Если $NPV > 0$, то проект эффективен.

Индекс доходности (PI) характеризует относительную отдачу от проекта. Он равен отношению NPV к капиталовложениям и рассчитывается по формуле, представленной ниже. Если $PI > 1$, то проект эффективен.

Индекс доходности (PI):

$$PI = (1/K) \sum_{t=0}^T (P_t - I_t) / (1+E)^t$$

где $t = 0, 1, 2, \dots, T$ – шаг расчета (день, месяц, год);
 P_t – результаты на шаге t (например, поступления денежных средств);
 I_t – затраты на шаге t , из которых исключены капитальные вложения K_t ;
 E – заданная норма дисконта (например, $E = 0,08$)
 K_t - капиталовложения на шаге t .

$$K = \sum_{t=0}^T K_t / (1+E)^t$$

Если $PI > 1$, то проект эффективен.

Внутренняя норма доходности (IRR) представляет собой ту норму капиталовложениям. То есть IRR является решением уравнения, приведенного на экране. Если IRR больше требуемой инвестором нормы дохода, то инвестиции оправданны.

Внутренняя норма доходности (IRR):
Определяется уравнением

$$\sum (P_t - I_t)/(1+IRR)^t = \sum K_t / (1+E_{ин})^t$$

где $t = 0, 1, 2, \dots, T$ – шаг расчета (день, месяц, год);

P_t – результаты на шаге t (например, поступления денежных средств);

I_t – затраты на шаге t , из которых исключены капитальные вложения K_t ;

$E_{ин}$ – требуемая инвестором норма дохода на вкладываемый капитал;

K_t - капиталовложения на шаге t .

Если $IRR \geq E_{ин}$, то инвестиции оправданны.

Период окупаемости (PB) характеризует период времени, необходимый для возмещения инвестиций, вложенных в проект, за счет дохода, полученного от реализации этого проекта. Вычисляется как период, в котором $NPV = 0$.

Поскольку сопоставление затрат и результатов всех участников проекта осуществляется в течение расчетного периода времени, особую актуальность приобретает аргументированный выбор его продолжительности. Самый простой путь решения этой проблемы заключается в приравнивании продолжительности расчетного периода продолжительности проектного цикла, состоящего из прединвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной фаз.

Прединвестиционная фаза включает:

- ✓ исследование инвестиционных возможностей с целью превращения идеи проекта в сформулированное в общем виде инвестиционное предложение;
- ✓ подготовку предварительного технико-экономического обоснования с целью оценки возможных альтернатив проекта и реальности его концепции с точки зрения целесообразности проведения более детального анализа в рамках разработки бизнес-плана;
- ✓ подготовку технико-экономического обоснования с целью предоставления наиболее полной информации для принятия решения об инвестировании;
- ✓ подготовку экспертного заключения о целесообразности реализации проекта.

Инвестиционная фаза включает:

- ✓ установление правовой, финансовой и организационной основ для осуществления проекта;
- ✓ проведение необходимых проектно-изыскательских работ;
- ✓ проведение переговоров и заключение контрактов;

- ✓ приобретение земли, организацию и проведение строительных работ, приобретение и монтаж оборудования;
- ✓ организацию предпроизводственного маркетинга, набор и обучение персонала, сдачу и пуск объекта в эксплуатацию.

Эксплуатационная фаза предопределяет фактическую эффективность реализации проекта в неразрывной взаимосвязи с качеством выполнения работ на предынвестиционной и инвестиционной фазах.

Однако (при неблагоприятном инвестиционном климате, характеризующемся относительно высокими темпами инфляции, повышенным риском омертвления капиталовложения в долгосрочных проектах, слабой предсказуемостью финансовых потоков), инвесторы, как правило, предпочитают быстрокупаемые проекты и интуитивно стремятся к сокращению продолжительности расчетного периода моделирования денежных потоков.

Высока значимость оценки финансового состояния предприятия – инициатора проекта. Даже если ожидаемый срок окупаемости вложений будет менее одного года, ни один серьезный инвестор не примет участие в его реализации при наличии у получателя инвестиций значительной просроченной кредиторской задолженности. Возможная платежеспособность участников проекта представляет собой один из видов риска долгосрочного инвестирования.

В инвестиционном анализе различают также такие виды рисков, как риск, связанный с нестабильностью экономического законодательства и текущей экономической ситуации, условий инвестирования и использования прибыли; внешнеэкономический риск; риск неблагоприятных социально-политических изменений в стране или регионе; неполнота или неточность информации о динамике технико-экономических показателей проекта, параметрах новой техники и технологии; колебания цен; валютных курсов и т. п.; неопределенность природно-климатических условий, возможность стихийных бедствий; неопределенность целей, интересов и поведения участников. Естественно, что чем выше инвестиционные риски, тем выше требования инвестора к оценке эффективности проекта.

Если проект в целом будет эффективен, но для какого-либо из его участников убыточен, то его практическая реализация не состоится. В процессе работы над бизнес-планом все участники проекта должны согласовать свои интересы и достичь взаимовыгодного компромисса на основе обеспечения равной доходности для каждого из них. Следование принципу раздельного определений и обеспечения равенства ожидаемой эффективности инновационных проектов для всех заинтересованных сторон позволит повысить культуру инвестиционного сотрудничества и будет способствовать повышению технико-технологического уровня производства за счет уменьшения числа необоснованных отказов от реализации конкретных проектов.

8.2 Анализ влияния конъюнктуры рынка на эффективность инвестиционных проектов.

Оценка предприятием, банком и уполномоченным органом государственного управления целесообразности своего участия в реализации инновационного проекта на основе рассмотренной выше системы показателей и критериев предполагает тщательный анализ влияния конъюнктуры рынка на перечисленные статьи доходов и расходов.

Проблема учета и анализа влияния конъюнктуры рынка на целесообразность осуществления инновационных проектов является одной из наиболее сложных и актуальных. На стадии разработки бизнес-планов таких проектов (для проектов с длинными жизненными циклами в особенности), как правило, затруднен достоверный прогноз динамики инфляционных процессов, платежеспособности потенциальных потребителей инновационной продукции, изменений в налоговом и валютном законодательстве, возникновения технических рисков на различных стадиях разработки и реализации проекта.

В наиболее общем виде решение проблемы учета влияния инфляции на эффективность инвестиций связано с анализом и прогнозированием следующих процессов:

- ✓ динамики соотношения внутренней инфляции и обменного курса рубля;
- ✓ изменения среднего уровня потребительских цен;
- ✓ динамики цен на производимую продукцию на внутреннем и мировом рынках;
- ✓ динамики процентных ставок на финансовом рынке;
- ✓ изменения цен на основные фонды, используемое сырье и комплектующие, организацию сбыта, расходов на оплату труда.

В соответствии с «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», для учета изменчивости конъюнктуры рынка, и прежде всего влияния факторов неопределенности и риска, при оценке эффективности проекта применяются три основных метода – проверка устойчивости; корректировка параметров проекта и экономических нормативов; формализованное описание неопределенности.

Суть проверки устойчивости заключается в рассмотрении сценариев реализации проекта в наиболее вероятных и наиболее неблагоприятных условиях. Проект считается устойчивым и эффективным, если во всех ситуациях интересы участников соблюдаются, а возможные негативные последствия устраняются за счет создаваемых запасов и резервов или возмещаются страховыми выплатами.

Наиболее распространенными формами корректировки параметров проекта и применяемых экономических нормативов являются: увеличение сроков и стоимости строительства; введение в расходную часть дополнительных затрат на страхование инвестиционных рисков; учет запаздывания получаемых платежей и увеличение нормы дисконта.

Метод формализованного описания неопределенности состоит в детальной вероятностной оценке возможных условий реализации проекта и отвечающих этим условиям затрат, результатов и показателей эффективности.

Кроме экономической эффективности предпринимательства, основанного на инновационных проектах, предпринимательское дело в целом обуславливает получение эффективности по следующим направлениям:

- ✓ социальное – получение дополнительных рабочих мест, совершенствование и развитие интеллектуального потенциала общества, развитие и удовлетворение новых потребностей людей;
- ✓ технико-технологическое – создание новых средств труда, технологии;
- ✓ продуктивное – совершенствование и создание новых видов потребительских товаров и услуг;
- ✓ бюджетное – пополняет бюджет государства через налоговые отчисления; в целом улучшает экономическое управление народным хозяйством.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анискин, Ю.П. Основы бизнеса: Учебник / Ю.П. Анискин. - М.: Омега-Л, 2017. - 47 с.
2. Будович Л. С., Старцева Ю. В. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности изд. Лань, 2023- 180 с.
3. Пушина Н. В., Бандура Г. А. Основы предпринимательства и финансовой грамотности. Практикум: Учебник / 2024- 288 с.
4. Крутик А.Б. Основы предпринимательской деятельности / А.Б. Крутик, М.В. Решетова. - М.: Академия, 2021. - 320 с.
5. Кузьмина Е.Е. Организация предпринимательской деятельности. Теория и практика. Учебное пособие / Е.Е. Кузьмина, Л.П. Кузьмина. - М.: Юрайт, 2023. - 508 с.
6. Лапченко Е.Н. Основы предпринимательской деятельности. Содержание деятельности, качества и компетенции, профессиональная карьера, личная организация предпринимателя. Учебное пособие / С.Д. Резник и др. - М.: ИНФРА-М, 2022. - 224 с.

ЭБЗЕЕВ Хаджи-Мурат Иммулатович

ОСНОВЫ БИЗНЕСА

Учебное пособие (курс лекций)
для обучающихся по направлению
подготовки 38.03.01 «Экономика»

Печатается в редакции автора

Корректор Джукаев У.М.
Редактор Джукаев У.М.

Сдано в набор 11.04.2025
Формат 60x84/16
Бумага офсетная.
Печать офсетная.
Усл. печ. л. 5,64
Заказ № 5081
Тираж 100

Оригинал-макет подготовлен
в Библиотечно-издательском центре «СКГА»
369000, г. Черкесск, ул. Ставропольская, 36