**Предпринимательство в системе экономических отношений**

1. *Сущность и виды предпринимательства*

Ирландский экономист Ричард Кантильон представитель первого научного направления «меркантилизм». Предмет исследования – богатство общества.

С точки зрения Кантильона предпринимательство это деятельность связанная с риском, а предприниматель — это человек, действующий в условиях риска.

Адам Смит считал, что главный источник богатства – промышленность.

Основоположником первой теории предпринимательства считается Адам Смит, который утверждал, что предпринимательство является неотъемлемой частью рыночной экономики и категорию предприниматель трактовал так: собственник капитала, который ради реализации определенной коммерческой идеи и получения прибыли идет на риск, соответственно прибыль — компенсация за риск.

Другой представитель классической школы Давид Рикардо рассматривал предпринимательскую деятельность в качестве обязательного элемента эффективного хозяйствования.

Жан-Батист Сэй впервые обозначил предпринимательскую деятельность как процесс соединения и комбинирования трех факторов производства: труд, земля, капитал. А предприниматель — это человек, который берется за свой счет и на свой риск, а также в свою пользу произвести какой-либо товар, следовательно доход предпринимателя не только вознаграждение за труд, но и за способность организовать производство и сбыт продукции. (Предпринимательский талант и информация)

Основоположником современной теории предпринимательства считается американский экономист Йозеф Шумпетер, который основным признаком предпринимательства считал инновационный характер. По его мнению, предприниматель — это новатор, который разрабатывает новые технологии, реализует их, и тем самым обеспечивает экономический рост. Т.е. Йозеф Шумпетер обозначил ключевую роль предпринимательства в развитии национальной экономики.

В современной экономической науке предпринимательство рассматривается как инициативная деятельность экономических субъектов, направленная на получение прибыли и основанная на из самостоятельности, ответственности и риске.

Предприниматель — это экономический субъект, который может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законом.

Предпринимательство – интуитивная деятельность хозяйствующих объектов, направленная на получение прибыли и основанная на самостоятельности, ответственности и риске. Формула предпринимательства - получение максимальной прибыли при минимальном риске.

Сфера обращения – сфера торговли. Финансовая сфера.

Признаки современного предпринимательства:

1. Самостоятельность и независимость предпринимателей

2. Экономическая заинтересованность.

3. Хозяйственный риск

4. Ответственность

5. Мобильность

К основным сферам предпринимательства относятся:

1) сфера материального производства: промышленность, сельское хозяйство, транспорт.

2) сфера нематериального производства.

3)Сфера обращения. Финансовая сфера.

Классификация видов предпринимательства:

1. По форме собственности: частное (индивидуальное), на основе долевой собственности, на основе акционерной собственности, государственное предпринимательство.

2. По количеству собственников: индивидуальное и коллективное.

3. По организационно-правовой форме: хозяйственные товарищества, кооперативы, хозяйственные общества, акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, государственные и муниципальные унитарные предприятия, партнёрство, финансово-промышленные группы.

4. По организационно-экономической форме: холдинг (чистый, финансовый, субхолдинг и смешанный), ассоциация (добровольное объединение юридически самостоятельных фирм с целью совместного решения каких-либо задач, реализации определенных проектов), консорциум (временное объединение нескольких фирм с целью совместного проведения крупной финансовой операции), финансово-промышленная группа (объединение промышленного, банковского и торгового капитала).

5. По назначению: - производственное предпринимательство (деятельность по производству материальных и нематериальных благ за счет собственных или заемных средств под свою имущественную ответственность и на свой риск),

- коммерческое предпринимательство (деятельность в сфере торговли связанная с осуществлением сделок купли-продажи товаров с целью получения прибыли за счет разницы между ценой закупки и ценой продажи); \*для развития коммерческого предпринимательства необходимо наличие двух условий: относительной устойчивый спрос на продаваемую продукцию и относительно низкая закупочная цена,

- финансовое предпринимательство — это специализированная деятельность, связанная с предоставлением финансовых услуг,

- инновационное предпринимательство — это деятельность, связанная с созданием и коммерческим использованием инноваций в различных сферах экономики. Цель инновационного предпринимательства — расширение и обновление товарной номенклатуры, улучшение качества выпускаемой продукции, совершенствование технологии изготовления с последующей реализацией на рынке. В современной экономической науке и практике инновация рассматривается в двух аспектах: как процесс — это обновление, преобразование какой-либо деятельности или продукции, приводящее к замене одних ее элементов на другие более совершенные, либо дополнение уже имеющихся элементов. Инновация как объект — продукт, полученный в результате научных исследований, качественно отличающийся от предшествующего аналога.

1. *Прогрессивные формы предпринимательства*

- Консалтинговое предпринимательство — это коммерческая деятельность, связанная с предоставлением платных консультационных услуг по вопросам управления. Консалтинговая услуга чаще всего предоставляется в виде проекта, включающего три этапа: 1. диагностика проблемы 2. разработка решения 3. реализация решения

Виды консалтинга:

1. Консалтинг по общему управлению

2. По финансовому управлению

3. По управлению кадрами

4. По управлению внедрением информационных технологий

5. По управлению логистикой

6. По управлению маркетингом

Методы консалтинга:

1. Экспертный консалтинг: когда фирма-консультант самостоятельно проводит диагностику проблемы и разрабатывает решение и рекомендации по реализации, фирма-заказчик только предоставляет необходимую информацию.

2. Процессный консалтинг: фирма-консультант совместно с фирмой-заказчиком проводит диагностику и разрабатывает решение проблемы.

3. Обучающий консалтинг: фирма-консультант, используя опыт, проводит тренинги, читает лекции, разрабатывает методические пособия для сотрудников фирмы заказчика.

Венчурное предпринимательство — это коммерческая деятельность, связанная с разработкой и внедрением новых технологий и продукции с неопределенным заранее доходом, т.е. с рискованным вложением капитала.

Преимущество: диверсификации капитала, т.е. привлечение финансовых ресурсов нескольких инвесторов (в роли инвесторов обычно выступают крупные банки, фонды и корпорации).

Недостаток: высокий риск потери финансов.

Особенности:

1. Базируется на принципе распределения рисков между предпринимателем и инвестором.

2. Занимаются преимущественно малые фирмы.

3. Поэтапная схема вложения капитала.

Лизинг — разновидность финансового бизнеса, это финансово-коммерческая деятельность по предоставлению одной фирмой (лизингодателем) другой фирме (лизингополучателю) в аренду производственные фонды на установленный лизинговым контрактом срок и за определенное вознаграждение.

Лизинговый контракт заключается между лизингодателем, лизингополучателем и поставщиком, при этом право собственности за все время действия контракта остантся за лизингодателем.

Классификация форм и видов лизинга:

1. По срокам: долгосрочный (от 5 лет); среднесрочный(1.5-5); краткосрочный (до 1.5 лет)

2. По типу имущества: движимого имущества, недвижимого имущества.

3. В соответствии с признаками окупаемости:

- финансовый лизинг (капитальный), характеризуется длительным сроком контракта (5-10 лет) и полной окупаемостью арендуемого имущества, по истечению срока действия контракта арендатор может заключить новый контракт, продлить имеющийся, вернуть объект лизинга, либо выкупить по остаточной стоимости;

- оперативный лизинг подразумевает передачу в аренду имущество многоразового использования на короткий или средний срок, по истечении срока действия контракта лизингополучатель либо заключает новый контракт либо возвращает объект лизинга (строительная техника и транспортные средства).

4. В зависимости от принадлежности участников: внутренний лизинг, когда все три стороны контракта (лизингодатель, лизингополучатель и поставщик) являются резидентами одной страны; международный лизинг, когда лизингодатель и поставщик объекта резиденты одной страны, а лизингополучатель — резидент иной страны.

5. По типу финансирования: срочный лизинг, когда имеет место разовая аренда имущества; возобновляемый лизинг, когда по истечении срока действия контракта он продлевается на следующий период (разновидность возобновляемого лизинга называется генеральный, когда лизингополучатель имеет возможность дополнять перечень арендуемого имущества без заключения нового контракта).

6. По отношению к арендуемому имуществу: чистый - когда дополнительные расходы по обслуживанию арендуемого имущества берет на себя лизингополучатель; полный лизинг - когда все расходы по техническому обслуживанию берет на себя лизингодатель.

Преимущества: 1) предполагает 100% кредитование (лизинговый контракт заключается на всю стоимость и арендные платежи начисляются после поставки объекта лизинга, при кредите для приобретения оборудования фирма обязана не менее 75% стоимости оплатить за свой счет; 2) Лизинговый контракт заключить проще чем кредитный договор; 3) Лизинговый контракт более гибкий чем кредитный договор (по договоренности с лизингодателем размеры платежей и сроки могут меняться); 4) риск устаревания оборудования полностью ложится на лизингодателя.

Недостатки: 1) при финансовом лизинге в случае выхода из строя оборудования арендатор обязан осуществлять платежи; 2) если объектам контракта лизинга является крупный или уникальный объект, то увеличивается время подготовки контракта, а также количество условий в контракте; 3) при оперативном лизинге риск выхода из строя объекта лизинга ложится на лизингодателя и чтобы его снизить увеличивается размер арендной платы.

Франчайзинг – форма договорных отношений между хозяйствующими субъектами, имеющими статус юр.лиц и функционирующих в сфере крупного и малого бизнеса. Эти отношения оформляются договором франчайзинга, который называется франшиза. Заключается между крупной фирмой (франчайзером) и малой (франчайзи) в соответствии с которой франчайзи получает право использовать торговую марку франчайзера.

Виды:

1) производственный ф. – предполагает поставку фирмой-франчайзером основных комплектующих для производства продукции, проведение обучения сотрудников фирмы-франчайзи, осуществление контроля за соблюдением требований по качеству.

2) торговый ф. – когда фирма-франчайзи покупает у франчайзера лицензию на продажу продукта под ее брендом.

3) лицензионный ф. – предполагает покупку лицензии, дающей право на открытие магазинов, точек общепита под известным брендом.

Инжиниринг – деятельность, связанная с предоставлением консультантом заказчику комплекта или отдельных видов инженерно-технических услуг на основании заключенного контракта.

Виды:

1) комплексный и. полного цикла – представляет собой комплекс услуг, включающий экономическое обоснование, техническую разработку и реализацию, поставку оборудования и его обслуживание, сдачу объекта в эксплуатацию.

2) строительный и. – услуги по строительству промышленного объекта

3) эксплуатационный и. – оказание услуг по совершенствованию производственных процессов

4) компьютерный и. – комплекс услуг по высокоточным исследованиям на основе компьютерных технологий

5) технологический и. – комплекс услуг по внедрению прогрессивных технологий для модернизации производства

6) реинжинирнг – улучшение основных показателей действующего предприятия

**Фирма как основной субъект предпринимательской деятельности**

1. *Сущность и алгоритм создания фирмы*

К основным мотивам открытия собственного дела относятся:

1) желание избежать принудительного режима

2) стремление быть хозяином самому себе

3) самостоятельно принимать решения относительно содержания работы

4) возможность владеть собственностью и передавать в наследство

Фирмы – самостоятельный хозяйствующий субъект, имеющий статус юр.лица, баланс доходов и расходов, счет в банке, наделенный правом ведения договорных отношений и реализующий свои интересы через купли-продажу товаров и услуг.

Факторы, влияющие на деятельность и развитие фирмы:

- От места возникновения делят на внутренние и внешние. Внутренние оказывают непосредственное воздействие на деятельность фирмы с одной стороны, с другой стороны пораждаемые этой деятельностью факторы. К ним относятся: 1) производственно-технические ф. – включают основные оборотный фонды, технологии производства продукции, возможности использования прогрессивных технологий, автоматизации и компьютеризации. 2) социальные ф. – отношения между сотрудниками фирмы, деловая этика, психологический климат. 3) экономические ф. – прибыльность и рентабельность. 4) информационные факторы – организационно-технические средства, обеспечивающие сотрудников фирмы информацией. 5) организационные – организация и управление производственными процессами, денежными потоками, сбытом и т.д.

Внешние факторы – факторы, оказывающие прямое или косвенное воздействие на деятельность фирмы, к ним относят: 1) экономические – наличие платежеспособного спроса, состояние рынка труда, доступность кредитных ресурсов, размеры налогов, наличие конкурентов и т.д. 2) политические – степень гос.поддержки, взаимосвязь политической элиты и бизнеса, характер внешней политики. 3) природные ф. – особенности климата, загрязнение окр.среды, ограниченность природных ресурсов. 4) организационно-технические – наличие инфраструктуры предпринимательства. 5) правовые – степень развития системы правовых норм, регулирующих предпринимательскую деятельность.

Алгоритм создания предпринимательской фирмы:

1) изучение внешней среды и оценка внутренней

2) разработка концептуальной идеи (что, как и для кого производить). Исходя из концептуальной идеи формулируется цель создания фирмы и разрабатывается бизнес-план (внутренний – для получения кредита, бизнес-план для финансового оздоровления)

3) определение состава учредителей и разработка учредительных документов. К ним относятся: протокол общего собрания учредителей или решение о создании фирмы, заявление о гос.регистрации в территориальном налоговом органе, устав, учредительный договор (подписывается всеми учредителями), справка об открытии временного счета, документ, подтверждающий местонахождение фирмы, справка об уплате госпошлины за принятие документов на регистрацию.

4) фирма открывает постоянный счет в банке, регистрируется в налоговой инспекции, получает печать и штамп

1. *Реорганизация и ликвидация*

Реорганизация фирмы – преобразование орг.структуры с сохранением производственного потенциала.

В экономической науке и практике выделяют следующие формы реорганизации:

1) слияние. 2) поглощение – дружественное и недружественное. 3) разделение. 4) выделение (структурного подразделения)

Ликвидация может быть добровольно по решению учредителей, либо принудительно по решению уполномоченных органов. В этом случае причины ликвидации: 1) фирма признается банкротом. 2) фирма нарушает действующее законодательство. 3) запрещенная законом деятельность. 4) нарушает экологические нормы.

Фирма признается банкротом, если она не в состоянии удовлетворить требования кредиторов, т.к. ее обязательства превышают стоимость ее имущества.

Факторы, вызвавшие банкротство, делятся на внутренние и внешние.

Внутренние: 1) неправильная концептуальная идея. 2) низкие предпринимательские способности. 3) плохой менеджмент. 4) высокая доля заемного капитала. 5) высокая степень износа основных производственных фондов.

Внешние: 1) увеличение цен на ресурсы. 2) резкое падение спроса на товары фирмы. 3) противоречивость в законодательстве. 4) отсутствие конкурентной среды\ жесткая конкуренция. 5) стихийное бедствие. 6) общеэкономическая ситуация.

К мерам по предотвращения банкротства относятся: 1) постоянное маркетинговое исследование рынка. 2) увеличение скорости оборота капитала. 3) своевременное осуществление необходимых платежей. 4) финансовое оздоровление

Процедура банкротства:

1) наблюдение – вводится с момента принятия арбитражным судом заключения о признании фирмы банкротом. Арбитражный суд отстраняет руководителя фирмы и назначает временного управляющего, который имеет право:

- получать любую информацию о деятельности фирмы.

- принимать меры по сохранению имущества фирмы.

- контактировать с кредиторами

2) внешнее управление – вводится судом сроком до 1 года, назначается внешний управляющий, который имеет право:

- самостоятельно распоряжаться имуществом фирмы.

- заключать от фирмы-должника мировое соглашение с кредиторами.

- продавать часть имущества фирмы-должника.

3) конкурентное производство – назначается конкурентный управляющий, к которому переходят все права по управлению делами фирмы-должника.

4) мировое соглашение – достижение договоренности между должником и кредиторами, либо отсрочки платежей, либо скидка с долгов.

1. *Предпринимательские риски.*

ПР представляют собой вероятность возникновения неблагоприятной ситуации в процессе предпринимательской деятельности.

Виды: 1) по длительности воздействия: временные и постоянные. 2) по природе возникновения: связанные с хоз.деятельностью, связанные с личностью предпринимателя, связанные с недостатком информации. 3) зависящие от источника: внутренние и внешние. 4) по возможности страхования: страхуемые и нестрахуемые. 5) по масштабам: локальные и глобальные. 6) по степени допустимости: допустимые, критические, катастрофические. 7) по сфере деятельности – производственные, коммерческие (в процессе реализации), финансовые (в процессе финансовых сделок).

К видам потерь от рисков относят:

1) материальные – прямые потери имущества или непредвиденные расходы.

2) трудовые – потери рабочего времени.

3) финансовые.

4) потери времени – ы том случае, если процесс предпринимательской деятельности идет медленнее плана.

5) специальные виды потерь – потери, связанные с нанесением вреда здоровью, окр.среде, деловой репутации.

Методы снижения предпринимательских рисков:

1) создание резервного фонда

2) более тщательная проработка бизнес-планов

3) выбор партнеров с хорошей репутацией

4) повышение профессионального уровня в области менеджмента

5) добавление к стоимости инвест.проекта премии за риск