**Виды предпринимательской деятельности**

Все многообразие предпринимательской деятельности может быть классифицировано по различным признакам: виду деятельности, формам собственности, количеству собственников, организационно-правовым и организационно-экономическим формам, степени использования наемного труда и прочим.

**По виду или назначению предпринимательскую деятельность можно подразделить на:**

1) производственную;

2) коммерческую;

3) финансовую

Будучи относительно самостоятельными видами предпринимательской деятельности, указанные ее формы взаимно пронизывают и дополняют друг друга, так что один из видов может содержаться в другом. Наиболее общим и важным является производственный вид предпринимательства, за ним следует коммерческий и замыкает цепь финансовый вид.

**Производственное предпринимательство**

К **производственной предпринимательской деятельности** относится деятельность, в условиях которой предприниматель непосредственным образом осуществляет производство продукции, товаров, работ, услуг, информации, духовных ценностей, подлежащих последующей реализации потребителям (покупателям). При этом функция производства является для предпринимателя основной, определяющей, тогда как другие сопровождающие производство функции, такие как сбыт продукции, играют вторичную роль, служат дополнением основной.

Рассмотрим типовую схему производственного предпринимательства, позволяющую получить представление о нем.

Предприниматель вначале избирает вид производственной деятельности, т.е. намечает, какие именно товары, работы, услуги он намерен производить.

Затем он вступает в контакт с потенциальными потребителями, покупателями товаров либо представляющими их интересы закупочными, торговыми организациями в целях выявления потребности в товаре и спроса на него. Иначе говоря, предпринимательство включает маркетинговую деятельность.

Эта первая фаза сделки получает юридическое оформление в виде договора между предпринимателем и будущим покупателем товара, хотя заключение подобного контракта не всегда имеет место. В ряде случаев предприниматель начинает осуществление сделки в одностороннем порядке, не имея формального договора с другой стороной, выступающей затем в роли покупателя и потребителя товара. Предпринимательский риск в этом случае существенно повышается.

Для осуществления производства предприниматель должен иметь в своем распоряжении (либо приобрести) факторы производства, к которым относятся: рабочая сила,

3

производственные фонды, материалы, информация. Частично факторы производства могут изначально принадлежать предпринимателю, например, собственная рабочая сила, заранее накопленные производственные ресурсы в виде орудий труда, материалов, информации. Недостающие факторы производства предприниматель вынужден приобретать до начала или в самом процессе осуществления предпринимательской деятельности.

В стандартном случае предприниматель приобретает отсутствующие у него факторы производства путем найма рабочей силы, покупки производственных фондов, материалов, информации за деньги. Однако не исключаются, а в условиях наличествующих в нашей стране тотального дефицита и глубокой инфляции все чаще встречаются случаи приобретения предпринимателями факторов производства не за денежную, а за натуральную плату. В подобных условиях производственная предпринимательская сделка пронизывается побочными сопутствующими бартерными сделками.

Наряду с упомянутыми выше факторами производства предпринимателю для осуществления намеченной им деятельности могут понадобиться работы и услуги (строительные работы, транспортные, информационные и интеллектуальные услуги), которые он не способен выполнить своими силами и потому вынужден привлекать сторонние организации и лица. Естественно, что такие услуги потребуют денежной оплаты со стороны предпринимателя или иных форм их компенсации.

Оказывающие услуги предпринимателю сторонние организации и лица становятся в ряде случаев посредниками между предпринимателем и потребителем и тем самым агентами посреднического предпринимательства, сопутствующего сделке.

Как видно из изложенного, осуществление предпринимательской сделки неизбежным образом связано с денежными затратами (Дз), которые можно определить следующим образом:

Дз = Др + Дм + Дс + Ди + Ду,

где Др - денежные средства, необходимые для оплаты наемных работников;

Дм - денежная оплата стоимости приобретаемых материалов, сырья, энергии, полуфабрикатов;

Дс - денежные фонды, связанные с использованием основных фондов, средств труда, сооружений, помещений;

Ди - денежная оплата приобретаемой предпринимателем информации;

Ду - оплата услуг сторонних организаций и лиц.

Косвенным участникам производственно-предпринимательской деятельности являются государственные, местные финансовые opганы, налоговая инспекция. Они выполняют практически чисто фискальную функцию, изымая у предпринимателя налоги, обязательные платежи, отчисления, а иногда и пошлину, штрафы в общей сумме.

Однако в отдельных случаях в порядке содействия предпринимательству органы государственной власти могут предоставлять предпринимателям денежные субсидии, а

4

также некоторые виды производственных ресурсов за определенную плату или бесплатно.

Результатом производственно-предпринимательской акции и соответствующей ей сделки является реализация покупателю, потребителю определенного объема произведенных производителем товаров с получением за них денежной выручки.

Обмен товара на деньги представляет собой торговую, товарно-денежную, коммерческую процедуру. Это относительно самостоятельная сбытовая сделка, неизбежно сопровождающая производственное предпринимательство (за исключением редких случаев, когда сам предприниматель полностью потребляет производимый товар).

Финансовый (денежный) итог производственного предпринимательства характеризуется в первую очередь прибылью, которую получает предприниматель в результате совершения, проведения сделки.

**Коммерческое предпринимательство**

**Коммерческое предпринимательство** отличается прежде всего тем, что определяющую роль в нем играют товарно-денежные, товарно-обменные операции. Суть этого вида предпринимательства составляют операции и сделки по купле-продаже, т.е. перепродаже товаров и услуг.

Общая схема коммерческо-предпринимательской деятельности во многом аналогична изложенной выше схеме производственно-предпринимательской деятельности. Отличие состоит в том, что в коммерческом предпринимательстве нет необходимости обеспечения производственными ресурсами, связанными с выпуском продукции; приобретаемые предпринимателем материальные ресурсы покупаются им в виде готового товара, который затем реализуется потребителю. Так что из схемы выпадает блок производства, который заменяется блоком получения товара. Что же касается отношений предпринимателя с покупателем, то они сохраняют общий характер и для производственной, и для коммерческой деятельности, и в том и в другом случае предпринимателю надо сбыть свой товар.

Понятно, что в условиях коммерческого предпринимательства привлекаемые предпринимателем рабочая сила и средства производства имеют специфический характер, поскольку предназначены для осуществления торговых и непосредственно связанных с ними операций.

Обрисуем в общих чертах содержание и этапы осуществления коммерческой сделки на примере купли-продажи определенного товара.

Прежде всего следует выбрать вид товара (услуги) для осуществления коммерции.

Естественно, что при этом учитываются два основных требования:

реализационная цена товара должна быть ощутимо выше покупной цены;

должен быть достаточный спрос на данный вид товара, чтобы реализовать его в намечаемом масштабе сделки.

Таким образом, коммерческой сделке предшествует маркетинговый анализ рынка, в

5

результате которого прогнозируется объем закупки и продажи товара, цена покупки и цена реализации товара. Если предварительный анализ и прогноз свидетельствуют в пользу коммерческой сделки, предприниматель прорабатывает бизнес-план предпринимательской деятельности, включающий программу действий по осуществлению сделки, расчет затрат и результатов.

В соответствии с общей схемой коммерческо-предпринимательской деятельности программа коммерческой сделки включает:

наем работников для выполнения операций закупки, транспортирования, продажи товара, проведения рекламной кампании, оформления необходимых документов, осуществления других торгово-посреднических услуг;

приобретение, закупку товара для последующей продажи;

наем помещений, складов, баз, торговых точек, необходимых для хранения и реализации товара;

получение и оплату услуг сторонних организаций и лиц, не участвующих непосредственным образом в коммерческой сделке, но представляющих свои платные услуги для ее осуществления и выполняющих посреднические функции;

привлечение денежных средств в кредит для финансирования сделки и последующий возврат кредита с процентами;

получение или приобретение необходимой информации, требуемой для расчета, планирования, оформления, регулирования сделки;

реализацию товаров покупателю и получение выручки;

регистрацию сделки, выплату налогов и платежей государственным и местным финансовым органам.

Основные мероприятия коммерческой программы необходимо увязывать между собой по срокам, установив последние в соответствии с логикой и технологией сделки и предусмотрев возможность последовательно-параллельного проведения операций. Желательно довести эту часть подготовки коммерческой сделки до составления общего бизнес-плана и укрупненного координационного плана действия. Для крупных и продолжительных сделок формирование координационного плана в виде плана-графика работ с привязкой их к срокам и исполнителям практически неизбежно. Для небольших, непродолжительных сделок схема выполнения и координации действий должна существовать, по крайней мере мысленно, в голове предпринимателя.

Кроме программы мер и действий по выполнению коммерческой сделки, разработка бизнес-плана должна включать составление сметы расхода (затрат) по всем указанным выше видам расходуемых ресурсов и сопоставление затрат и результатов в денежной форме как по этапам проведения сделки, так и по сделке в целом. Предприниматель обязан во избежание неудачного исхода сделки провести хотя бы укрупненные балансовые оценочные расчеты, на основании которых он может получить представление о соотношении между затратами на приобретение и реализацию товара и выручкой от реализации в определенные временные периоды.

6

Особый объект коммерческого предпринимательства представляют экспортно-импортные сделки. Однако основные высказанные положения относятся и к сделкам экспортно-импортного характера, в ходе которых товар закупается в одной стране, а продается в другой. При распространении изложенной выше схемы коммерческого предпринимательства на международные сделки необходимо видоизменить схему следующим образом:

исчислять издержки, расходы, выручку в валюте соответствующей страны с последующим их сведением при исчислении прибыли в единую валюту, используя валютные коэффициенты или валютный курс;

исчислять расходы на закупку товара и выручку от его продажи в ценах соответствующей страны;

учитывать налоги на экспорт и импорт, на продажу, валютные отчисления, пошлины за провоз товара через границу;

учитывать дополнительные издержки на транспорт и специальные виды услуг;

принимать во внимание ограниченные возможности обмена рублей на валюту, ввоза и вывоза валюты, действующие в стране ограничения на ввоз и вывоз определенных товаров, необходимость вести расчеты за товары и услуги в определенной валюте.

К числу особых видов коммерческого предпринимательства относится финансовое (финансово-кредитное), где объектом купли-продажи является весьма специфический товар - деньги, валюта, ценные бумаги. В условиях данного вида предпринимательства деньги, ценные бумаги служат основным объектом товарно-денежных отношений, превращая их в денежно-денежные, валютно-денежные. По сути, мы имеем дело с продажей одних денег за другие в прямой или косвенной форме.

Как и в прочих видах коммерческой деятельности, сделке должны предшествовать анализ рынка ценных бумаг и маркетинговая деятельность, связанная с поиском, выявлением и привлечением потенциальных покупателей денег, валюты, ценных бумаг, т.е. будущей клиентуры. Со временем такую деятельность будут проводить фондовые биржи, которые станут, возможно, основными очагами финансового предпринимательства.

Одновременно с выявлением потенциального покупателя денег, валюты, ценных бумаг финансовый предприниматель устанавливает источник их получения. Первичным обладателем "финансового товара" может быть сам предприниматель, если им заранее накоплены деньги, валюта, ценные бумаги. В этом сравнительно редком для наших условий случае предприниматель выступает в роли продавца ценных бумаг или ростовщика, предоставляющего ценные бумаги (деньги, валюту и др.) потребителю взаймы за определенную плату или под определенный процент.

Предприниматель может выступать в роли производителя ценных бумаг, когда он официально в юридически оформленном порядке "выпускает", а точнее, осуществляет эмиссию таких ценных бумаг, как собственные акции, облигации, кредитные билеты, коммерческие ценные бумаги (денежные обязательства, векселя). Эти ценные бумаги предприниматель продает, размещает при определенных условиях и обязательствах в качестве "финансового товара", в чем и заключена суть его предпринимательской деятельности. Подобная форма финансового предпринимательства пригодна в основном

7

для предпринимателей предприятий, а не отдельных граждан. В будущем она может получить широкое распространение и в нашей стране, где сейчас эта форма еще только прививается и скована действующими правилами и нормами.

Более типичный вид финансовой сделки состоит в том, что предприниматель сам выступает в роли первичного покупателя. Покупая деньги, валюту, ценные бумаги, а затем, продавая их другому покупателю по более высокой цене, предприниматель получает выгоду (доход, прибыль).

Если у предпринимателя нет наличных денег для покупки ценных бумаг, он либо осуществляет покупку в кредит, либо обращается к банкирам - обладателям свободных кредитных денежных ресурсов, чтобы получить у них взаймы (в кредит) сумму недостающих ему денежных средств для покупки ценных бумаг. В дальнейшем предпринимателю придется вернуть долг в сумме, превышающей кредит на величину кредитного процента. Так что, по существу, между финансовым предпринимателем и обладателем свободных кредитных денежных ресурсов возникает дополнительная относительно самостоятельная финансовая сделка.

**Финансовое предпринимательство**

**Финансовое предпринимательство** требует получения информации из ряда источников. Это сведения о потенциальных покупателях денег, валюты, ценных бумаг, о курсах валюты, о кредитном проценте, об условиях осуществления финансово-кредитных операций и порядке их оформления, об источниках ресурсов, необходимых предпринимателю. Если такая информация у самого предпринимателя отсутствует, он вынужден получать ее из внешнего источника и платить за это денежное вознаграждение.

В случае, когда у финансового предпринимателя нет собственных служебных помещений, конторского оборудования, средств вычислительной и организационной техники, необходимых для проведения и оформления финансовых сделок, ему приходится арендовать их на определенный период и платить за это арендную плату.

В ходе финансового предпринимательства приходится прибегать к услугам сторонних организаций и лиц-посредников, которые зачастую сами являются предпринимателями, осуществляющими посредническую деятельность. Речь идет о получении транспортных, аудиторских, юридических услуг, без которых не происходит практически ни одна финансовая сделка. В условиях, когда сам предприниматель не обладает собственными внутренними возможностями обслуживания сделки или ему просто выгоднее прибегнуть к внешней помощи, он приобретает услуги.

Подобно другим видам предпринимательства, финансовые сделки обычно нуждаются как в привлечении ряда категорий наемных работников со стороны, так и в найме постоянных служащих. В качестве таких работников выступают юристы, экономисты, бухгалтеры, брокеры, дилеры, маклеры, рассыльные, работники рекламы. Они и становятся либо наемными служащими, либо сторонними лицами, оказывающими предпринимателю услугу за определенную плату. Если финансовый предприниматель создает свою организацию, становится официальным юридическим лицом и включает указанных выше работников в свой штат, то они могут стать участниками предпринимательской деятельности - агентами коллективного предпринимательства.

Основная, завершающая часть финансовой сделки - продажа денег, валюты, ценных бумаг

8

покупателю в лице конечного потребителя либо другого предпринимателя, занимающегося перепродажей (дальнейшей продажей). В итоге предприниматель получает денежную выручку, которая должна быть достаточной для покрытия всех расходов и получения прибыли.

В простейшей финансово-кредитной сделке, когда предприниматель предоставляет потребителю свои деньги, валюту, ценные бумаги в долг, в кредит, договором, соглашением о сделке предусматривается, что возвращаемая через определенный срок сумма будет больше предоставляемой на определенный процент.

Как и любой вид предпринимательской деятельности, финансовое предпринимательство облагается налогами, и предприниматель обязан отчислять определенную долю прибыли (дохода) в государственный и местный бюджеты в виде денежных отчислений и налоговых платежей.

Таким образом, финансовая сделка во многом повторяет производственную и коммерческую, особенность ее - в товаре. Мы рассмотрели общие схемы различных видов предпринимательской деятельности, не вдаваясь в подробности и нюансы, которые трудно предвидеть.

[**Организация планирования деятельности предприятия**](http://eumtp.ru/?p=663)

Для разработки и применения стратегии и тактики предприятия необходима соответствующая организационная структура, обеспечивающая эффективное планирование.

Планирование в широком понимании представляет собой процесс выбора целей и решений, необходимых для достижения выбранных целей. В более узком понимании **планирование** — это вид управленческой деятельности, способ оптимизации действий хозяйствующего субъекта.

В условиях рыночных отношений основным регулятором действий субъектов предпринимательства являются цены на товары и услуги. Предприниматели, как хозяйствующие собственники, вынуждены подчиняться экономическим законам стоимости, спроса и предложения, рыночного ценообразования, в связи с тем, что эти законы действуют объективно, независимо от воли и сознания людей.

С другой стороны, предприниматели не только подчиняются законам рынка, но и стремятся к самостоятельному принятию решения, их поведение в принятии решений является целенаправленным и осознанным. Иначе говоря, предприниматели планируют деятельность предприятия.

В условиях рыночных отношений основным регулятором действий субъектов предпринимательства являются цены на товары и услуги. Предприниматели, как хозяйствующие собственники, вынуждены подчиняться экономическим законам стоимости, спроса и предложения, рыночного ценообразования, в связи с тем, что эти законы действуют объективно, независимо от воли и сознания людей.

9

С другой стороны, предприниматели не только подчиняются законам рынка, но и стремятся к самостоятельному принятию решения, их поведение в принятии решений является целенаправленным и осознанным. Иначе говоря, предприниматели планируют деятельность предприятия.

Любое предприятие в своей деятельности сталкивается с неопределенностью. Инструментом преодоления неопределенности и является планирование.

Планирование деятельности предприятия классифицируется по трем признакам:

1. Степень неопределенности в планировании.  
2. Временная ориентация идей планирования.  
3. Горизонт планирования.

В зависимости от степени неопределенности системы планирования делят на детерминированные и вероятностные. Детерминированные системы предполагают полностью предсказуемую среду и наличие достоверной информации. Вероятностные системы планирования формируются в условиях неполной информации и неопределенности результатов.

Временная ориентация позволяет выделить 4 типа планирования:

1. Реактивное планирование, нацеленное в прошлое. Любая проблема при этом исследуется с точки зрения ее прошлого развития. Реактивное планирование осуществляется снизу вверх.  
2. Инактивное планирование строится на удовлетворении настоящим. Предприниматели в этом случае не проявляют стремления к каким-либо серьезным изменениям в деятельности своего предприятия.  
3. Преактивное планирование, ориентированное в основном на будущие изменения и на поиск оптимальных решений, осуществляется сверху вниз.  
4. Интерактивное планирование, построенное на предположении, что будущее предприятия подвластно контролю и в большей части зависит от сознательных действий людей, принимающих управленческие решения. Интерактивное планирование является фактически идеальным построением, но не практической моделью управления предприятием.

Наиболее распространенным типом планирования до последнего времени было инактивное планирование, хотя постепенно оно начинает уступать позиции преактивному планированию.

По длительности горизонта планирования выделяют 3 типа:

1. Долгосрочное планирование, охватывающее период от 10 лет и выше.  
2. Среднесрочное планирование на период от 3 до 5 лет.  
3. Краткосрочное планирование, обычно на 1 год.

Процесс планирования на предприятии делят на две основные стадии: стратегическое планирование и тактическое планирование.

**Стратегическое планирование** — это плановая работа, включающая разработку прогнозов, программ и планов, в которых предусматриваются цели и стратегии поведения

10

объектов управления в перспективе, позволяющие этим объектам эффективно функционировать и быстро приспосабливаться к изменяющимся условиям внешней среды.

**Тактическое планирование**— это процесс принятия решений о том, какими должны быть действия предприятия и как следует распределять и использовать ресурсы для достижения стратегических целей.

Основное различие между стратегическим и тактическим планированием можно рассматривать как различие между целями и средствами достижения целей.

В планировании деятельности предприятия используется понятие оперативного планирования. Оперативное планирование — фактически составная часть тактического планирования, но оно может охватывать короткий период времени (декада, месяц, квартал и др.) и связано с планированием отдельных операций в общем хозяйственном цикле (например, планирование маркетинга, планирование производства, составление бюджета и т.д.).

Планирование на предприятии может принести положительный результат, если оно правильно организовано. К обсуждению и составлению планов следует привлекать всех работников предприятия, однако непосредственно в процессе планирования принимают участие высшие руководители предприятия, работники планового отдела (или группа плановиков в составе экономического отдела), руководители и специалисты подразделений.

Высшее руководство определяет основные этапы и последовательность планирования, разрабатывает цели развития фирмы, стратегию предприятия, принимает решения по стратегическому планированию.

Плановые работники, руководители среднего и низшего звеньев занимаются разработкой тактических и оперативных планов, причем основная часть планирования приходится на плановиков.

Для более качественного составления плана целесообразно привлекать консультанта по планированию.

Окончательные решения, связанные с утверждением подготовленного проекта плана, принимают высшим руководством.

## 

## [Технико-экономическое обоснование создания нового предприятия](http://eumtp.ru/?p=651)

Выбор оптимального варианта осуществления предпринимательской деятельности дает возможность технико-экономического обоснования (ТЭО) предполагаемого проекта. Важнейшим инструментом ТЭО является бизнес-план.

Для каждого варианта выбираемой стратегии составляется бизнес-план, который позволяет предпринимателю определить направления действий на этапе становления предприятия, условия выживания при наличии жесткой конкурентной борьбы, а

11

потенциальным внешним инвесторам — решить вопрос относительно участия в финансовой поддержке создаваемого предприятия.

В процессе разработки бизнес-плана предприниматель имеет возможности критически оценить свои силы, ответить на вопросы о целесообразности создания предприятия, найдет ли оно своего клиента, с кем придется конкурировать и удастся ли завоевать рынок сбыта.

Ситуация может сложиться таким образом, что на стадии разработки бизнес-плана предприниматель убедится в бесперспективности проектируемого бизнеса. Это лучше, чем прийти к такому выводу после того, как уже вложены средства, и предприятие начинает функционировать.

Выбор оптимального варианта осуществления предпринимательской деятельности дает возможность технико-экономического обоснования (ТЭО) предполагаемого проекта. Важнейшим инструментом ТЭО является бизнес-план.

Для каждого варианта выбираемой стратегии составляется бизнес-план, который позволяет предпринимателю определить направления действий на этапе становления предприятия, условия выживания при наличии жесткой конкурентной борьбы, а потенциальным внешним инвесторам — решить вопрос относительно участия в финансовой поддержке создаваемого предприятия.

В процессе разработки бизнес-плана предприниматель имеет возможности критически оценить свои силы, ответить на вопросы о целесообразности создания предприятия, найдет ли оно своего клиента, с кем придется конкурировать и удастся ли завоевать рынок сбыта.

Ситуация может сложиться таким образом, что на стадии разработки бизнес-плана предприниматель убедится в бесперспективности проектируемого бизнеса. Это лучше, чем прийти к такому выводу после того, как уже вложены средства, и предприятие начинает функционировать.

Для составления бизнес-плана необходима информация о емкости рынка, производственных и финансовых потребностях предприятия. Производственные и финансовые потребности предприятия зависят от проектируемых видов деятельности и от того, какую продукцию предполагается выпускать. Для их расчета следует подготовить:

* перечень операций по обработке и сборке с учетом получения отдельных узлов и деталей по кооперации;
* список необходимых сырья и материалов с указанием вероятных поставщиков, их месторасположения, ориентировочных цен и транспортных тарифов по доставке;
* перечень необходимого технологического оборудования, его стоимость, возможность периодического использования на основе аренды;
* перечень требуемых специальностей с указанием числа работников каждой специальности, расходов на заработную плату, затрат по подготовке отдельных специалистов;
* потребность в производственных площадях, возможности аренды или купли помещений;
* предполагаемые накладные расходы. Бизнес-план по своей структуре является сложным документом. Его разделы и параграфы должны охватывать все стороны деятельности предприятия, а состав разделов может иметь особенности в зависимости от специфики предприятия.

12

Бизнес-план включает резюме и следующие разделы:

1.        Виды товаров и услуг.

2.        Рыночные исследования и анализ сбыта.

3.        Оценка конкуренции на рынках сбыта.

4.        Маркетинг.

5.        План производства.

6.        Организационный план.

7.        Юридический план.

8.        Оценка риска и страхование.

9.        Финансовый план.

В первом разделе дается описание всех товаров и услуг, которые будут предлагаться предприятием на рынке. Указываются их основные преимущества и недостатки с позиций покупателя, отличия между тем, что предлагает рынок в настоящее время, и тем, что предприятие может предложить в перспективе. Особое внимание должно уделяться уникальным, отличительным свойствам продукта, представленного в бизнес-плане;

Наиболее важным и трудным для составления является второй раздел. Основная цель его — убедить вероятных инвесторов и кредиторов в конкурентоспособности предлагаемого проекта. Одновременно предприниматель имеет возможность определить его нишу на рынке и контингент будущих покупателей. Этот раздел основан на исследовании рынка и требует большого объема информации.

Третий раздел бизнес-плана посвящен анализу рыночной конъюнктуры, характеристике конкурентов, вероятной их стратегии и тактике, сопоставлению показателей товара проектируемого производства и конкурентов. Для количественного сопоставления составляется специальная таблица. Если при анализе таблицы выявятся преимущества, не превышающие 30% по сравнению с конкурентами, это означает низкую конкурентоспособность проектируемого производства, если же преимущества находятся в пределах 30-50% и более, — это показатель вероятности относительно устойчивого положения.

В четвертом разделе находят отражение способы достижения планируемых объемов продаж. При этом указываются общая стратегия маркетинга, схема ценообразования и сбыта товара, методы стимулирования роста объемов продаж.

Пятый раздел включается в бизнес-план тех предприятий, которые будут производить товары. Главная задача этого раздела — убедить потенциальных партнеров, что организуемое предприятие будет в состоянии производить необходимое количество товара в нужные сроки и высокого качества. Указываются наличные и требуемые дополнительные мощности, определяются поставщики сырья, материалов, комплектующих изделий, условия поставки. Расчет производственной мощности производится на 2-3 года и увязывается с видом и типом необходимого оборудования.

Указываются вероятные поставщики оборудования. Важнейшая часть пятого раздела — оценка издержек производства и их изменений в перспективе.

Шестой раздел содержит общую характеристику организационной структуры предприятия, сведения о персонале, расходы по заработной плате.

В седьмом разделе определяется организационная форма предприятия относительно собственности, от чего зависит его правовой статус. Принятое в этом разделе решение

13

позволяет в дальнейшем разработать документы, регулирующие будущую деятельность предприятия.

В восьмом разделе содержится перечень возможных рисков с указанием вероятности их возникновения и предполагаемого ущерба, организационные меры по предупреждению и нейтрализации рисков, программа страхования от рисков.

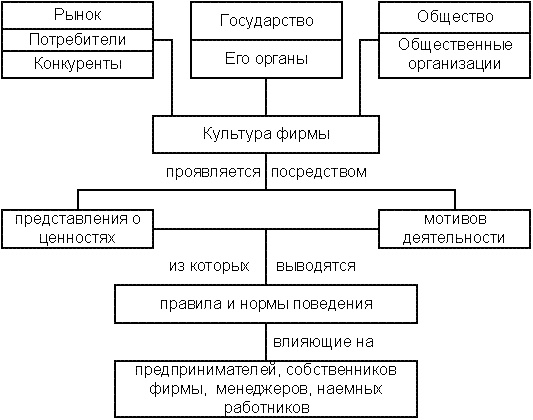
Девятый раздел включает прогноз объемов реализации, баланс денежных расходов и поступлений, таблицу доходов и затрат, сводный баланс активов и пассивов предприятия. Составление этого раздела позволяет рассчитать объем финансовых ресурсов, необходимых для реализации проекта, сроки окупаемости и ожидаемые доходы, определить источники инвестиций.

В завершение всей работы пишется резюме бизнес-плана, в котором находят отражение цели предприятия, его возможности, стратегия, разработанные мероприятия, т.е. указывается все главное, что должно быть понято и оценено потенциальным инвестором или кредитором проекта.

[**Культура предпринимательских организаций**](http://eumtp.ru/?p=679)

Культура предпринимательства в целом зависит от формирования культуры предпринимательских организаций, культуры самих предпринимателей, от предпринимательской этики, делового этикета и многих других элементов, в целом составляющих такое понятие, как культура.

Схематично возникновение культуры предпринимательской организации и дальнейшее ее формирование можно представить следующим образом:



14

[**Предпринимательская этика и этикет**](http://eumtp.ru/?p=682)

**Предпринимательская этика** — одна из сложных проблем формирования культуры цивилизованного предпринимательства, так как этика вообще — это учение и практика поведения индивидуумов (граждан) в соответствии с идеями о должном, о добре и в виде идеалов, моральных принципов и норм поведения. Это учение о назначении человека, о смысле его жизни. Это система моральных и нравственных норм, включая общеобязательные правила поведения людей.

Предпринимательская деятельность, как и любая экономическая, хозяйственная, профессиональная деятельность дееспособных граждан, имеет правовые и этические критерии, нормы, правила поведения, отступление от которых грозит субъектам предпринимательской деятельности негативными последствиями. Право нормы поведения предпринимателей и организаций устанавливаются законами и нормативными актами, невыполнение которых грозит серьезными мерами наказания, вплоть до банкротства и лишения свободы. Поэтому очень важным условием развития цивилизованного предпринимательства является не только принятие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность, но и формирование правовой культуры.

Этические нормы в предпринимательстве представляют собой совокупность признаков поведения граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность в различных сферах экономики, направленную на удовлетворение потребностей рынка, конкретных потребителей, общества и государства. Предпринимательская этика базируется на общих этических нормах и правилах поведения, сложившихся в стране, в мире, а также на профессиональной этике, проявляющейся в той или иной сфере деятельности. В связи с общеэтическими нормами поведения граждан предпринимательская этика неразрывно связана с такими понятиями, как честность, совесть, авторитет, благородство, вежливость, честолюбие, самолюбие, бесстыдство, лицемерие, злорадство, злословие, месть, коварство, грубость, и с другими понятиями. Как видно, одни понятия связаны с положительными (позитивными) принципами и чертами поведения, а другие — с отрицательными (негативными). Только неполное перечисление характерных черт поведения отдельных предпринимателей свидетельствует о комплексном понятии предпринимательской этики, которая, как правило, должна базироваться на общечеловеческих, общегуманных принципах, на общих принципах осуществления рискового, новаторского, инновационного, компетентного, законного, честного предпринимательства в противоположность рутинному, незаконному, некомпетентному бизнесу.

На формировании предпринимательской этики сказываются формы общественного сознания (менталитета) и общественных отношений, направленных на утверждение самоценности гражданина как предпринимателя, проявление его лучших человеческих качеств, экономической свободы, его ответственности перед потребителями, обществом. Предпринимательская этика опирается на моральные принципы, относящиеся к нравам, характеру, притязаниям предпринимателей, а потому неразрывно связана с их мотивами, побуждениями.

Этические проблемы предпринимателей постоянно возникают и разрешаются, в первую очередь, с потребителями, при этом государство защищает интересы потребителей. Этические отношения предпринимателей как собственников дела связаны с наемными работниками. Эти отношения оказывают особое влияние на уровень предпринимательского успеха. Важное значение в развитии цивилизованного

15

предпринимательства имеют отношения с хозяйствующими партнерами, конкурентами, обществом. Предпринимательская этика проявляется в таких категориях, как верность данному слову, принятому на себя обязательству, моральной ответственности за невыполнение установленных правовыми нормами обязанностей.

[**Показатели риска и методы его оценки**](http://eumtp.ru/?p=673)

**Риск** есть вероятностная категория, и в этом смысле наиболее обоснованно с научных позиций характеризовать и измерять его как вероятность возникновения определенного уровня потерь. Таким образом, строго говоря, при обстоятельной, всесторонней оценке риска следовало бы устанавливать для каждого абсолютного или относительного значения величины возможных потерь соответствующую вероятность возникновения такой величины. Построение подобной таблицы или кривой вероятностей потерь является исходной стадией оценки риска. Но применительно к предпринимательству это чаще всего чрезвычайно сложная задача. Поэтому практически приходится ограничиваться упрощенными подходами, оценивая риск по одному или нескольким главным показателям, критериям, величинам, представляющим обобщенные характеристики, наиболее важные для суждения о приемлемости риска. С этой целью первоначально выделим определенные области, или зоны, риска в зависимости от величины потерь.

Область, в которой потери не ожидаются, назовем безрисковой областью, ей соответствуют нулевые или отрицательные потери.

Под зоной допустимого риска понимается область, в пределах которой данный вид предпринимательской деятельности сохраняет свою экономическую целесообразность, т.е. потери есть, но они меньше ожидаемой прибыли. Границы зоны допустимого риска соответствуют уровню потерь, равному расчетной прибыли от предпринимательской деятельности.

[**Сущность предпринимательского риска**](http://eumtp.ru/?p=669)

Законодательно установлено, что предпринимательская деятельность является рисковой, т.е. действия участников предпринимательства в условиях сложившихся рыночных отношений, конкуренции, функционирования всей системы экономических законов не могут быть с полной определенностью рассчитаны и осуществлены. Многие решения в предпринимательской деятельности приходится принимать в условиях неопределенности, когда необходимо выбирать направление действий из нескольких возможных вариантов, осуществление которых сложно предсказать (рассчитать, как говорится, на все сто процентов).

Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, что связано со множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых людьми решений. Исторический опыт показывает, что риск недополучения намеченных результатов особенно стал проявляться при всеобщности товарно-денежных отношений, конкуренции участников хозяйственного оборота.

Экономические преобразования, происходящие в России, характеризуются ростом числа предпринимательских структур, созданием ряда новых рыночных инструментов. В связи с процессами демонополизации и приватизации государство правомерно отказалось от роли

16

единоличного носителя риска, переложив всю ответственность на предпринимательские структуры. Однако большое число предпринимателей открывают свое дело при самых неблагоприятных условиях. Нарастающий кризис экономики России является одной из причин усиления предпринимательского риска, что приводит к увеличению числа убыточных предприятий.

Значительный рост числа убыточных предприятий позволяет сделать вывод о том, что не учитывать фактор риска в предпринимательской деятельности нельзя, без этого сложным является получение адекватных реальным условиям результатов деятельности. Создать эффективный механизм функционирования предприятия на основе концепции безрискового хозяйствования невозможно.

Риск составляет объективно неизбежный элемент принятия любого хозяйственного решения в силу того, что неопределенность — неизбежная характеристика условий хозяйствования. В экономической литературе часто не делается различий между понятиями «риск» и «неопределенность». Их следует разграничивать. В действительности первое характеризует такую ситуацию, когда наступление неизвестных событий весьма вероятно и может быть оценено количественно, а второе — когда вероятность наступления таких событий оценить заранее невозможно. В реальной ситуации решение, принимаемое предпринимателем, почти всегда сопряжено с риском, который обусловлен наличием ряда непредвиденных факторов неопределенности.

Следует заметить, что предприниматель вправе частично переложить риск на других субъектов экономики, но полностью избежать его он не может. Справедливо считается: кто не рискует, тот не выигрывает. Иными словами, для получения экономической прибыли предприниматель должен осознанно пойти на принятие рискового решения.

Можно с уверенностью сказать: неопределенность и риск в предпринимательской деятельности играют очень важную роль, заключая в себе противоречие между планируемым и действительным, т.е. источник развития предпринимательской деятельности. Предпринимательский риск имеет объективную основу из-за неопределенности внешней среды по отношению к фирме. Внешняя среда включает в себя объективные экономические, социальные и политические условия, в рамках которых фирма осуществляет свою деятельность и к динамике которых она вынуждена приспосабливаться. Неопределенность ситуации предопределяется тем, что она зависит от множества переменных, контрагентов и лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью. Сказывается также и отсутствие четкости в определении целей, критериев и показателей их оценки (сдвиги в общественных потребностях и потребительском спросе, появление технических и технологических новшеств, изменение конъюнктуры рынка, непредсказуемые природные явления).

Предпринимательство всегда сопряжено с неопределенностью экономической конъюнктуры, которая вытекает из непостоянства спроса-предложения на товары, деньги, факторы производства, из многовариантности сфер приложения капиталов и разнообразия критериев предпочтительности инвестирования средств, из ограниченности знаний об областях бизнеса и коммерции и многих других обстоятельств.

Экономическое поведение предпринимателя при рыночных отношениях основано на выбираемой, на свой риск реализуемой индивидуальной программе предпринимательской деятельности в рамках возможностей, которые вытекают из законодательных актов. Каждый участник рыночных отношений изначально лишен заранее известных, однозначно заданных параметров, гарантий успеха: обеспеченной доли участия в рынке,

17

доступа к производственным ресурсам по фиксированным ценам, устойчивости покупательной способности денежных единиц, неизменности норм и нормативов и других инструментов экономического управления.

Наличие предпринимательского риска — это, по сути дела, оборотная сторона экономической свободы, своеобразная плата за нее. Свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей, следовательно, по мере развития рыночных отношений в нашей стране будут возрастать неопределенность и предпринимательский риск.

Устранить неопределенность будущего в предпринимательской деятельности невозможно, так как она является элементом объективной действительности. Риск присущ предпринимательству и является неотъемлемой частью его экономической жизни. До сих пор мы обращали внимание только на объективную сторону предпринимательского риска. Действительно, риск связан с реальными процессами в экономике. Объективность риска связана с наличием факторов, существование которых в конечном счете не зависит от действия предпринимателей.

Восприятие риска зависит от каждого конкретного человека с его характером, складом ума, психологическими особенностями, уровнем знаний в области его деятельности. Для одного предпринимателя данная величина риска является приемлемой, тогда как для другого — неприемлемой.

**В настоящее время можно выделить две формы предпринимательства**.

В первую очередь, это коммерческие организации, основанные на старых хозяйственных связях. В ситуации неопределенности такие предприниматели стараются избегать риска, пытаясь приспосабливаться к изменяющимся условиям хозяйствования. Вторая форма — это вновь созданные предпринимательские структуры, характеризующиеся развитыми горизонтальными связями, широкой специализацией. Такие предприниматели готовы рисковать, в рисковой ситуации они маневрируют ресурсами, способны очень быстро находить новых партнеров.

[**Прекращение деятельности предприятия**](http://eumtp.ru/?p=667)

Прекращение деятельности данного предприятия может быть осуществлено в форме его реорганизации и ликвидации. Под реорганизацией предприятия понимается слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование. Реорганизация предприятия может быть осуществлена по решению его учредителей либо органа управления предприятием, уполномоченного на то учредительными документами. В соответствии с законодательством реорганизация юридического лица в форме его разделения или выделения из состава одного или нескольких лиц осуществляется по решению уполномоченных государственных органов или по решению суда. Реорганизация предприятия как юридического лица осуществляется в соответствии с ГК РФ, законом об отдельных видах юридических лиц.

Учредители (участники) юридического лица или орган, принявший решение о реорганизации юридического лица, обязаны уведомить об этом кредиторов реорганизуемого юридического лица.

Под ликвидацией предприятия как юридического лица понимается его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам (п. 1 ст. 61 ГК РФ).

Казенное предприятие может быть реорганизовано или ликвидировано по решению Правительства РФ. Казенное предприятие не может быть признано по решению суда несостоятельным (банкротом).

Ликвидация предприятий считается завершенной, а предприятие — прекратившим существование после внесения об этом записи в Единый государственный реестр юридических лиц.

[**Организация управления предприятием**](http://eumtp.ru/?p=661)

[Организация предпринимательской деятельности](http://eumtp.ru/?cat=158) [Нет комментариев](http://eumtp.ru/?p=661#respond)

**Современное предприятие** — это сложная производственная система, включающая такие элементы, как основные фонды, сырье и материалы, трудовые и финансовые ресурсы. Важнейшая задача управления — использование перечисленных элементов таким образом, чтобы обеспечить эффективное функционирование всей производственной системы, выживание и развитие в условиях жесткой конкурентной борьбы.

## В связи с тем, что работа предприятия разделяется на составляющие части, выполняется различными работниками, кто-то должен координировать и направлять усилия. Деятельность по координации работы других людей составляет сущность управления. Для того чтобы предприятие действовало успешно, управленческая работа должна четко отделяться от неуправленческой. На предприятии должны быть назначены руководители и определен круг их обязанностей и ответственности. В зависимости от уровня управления выделяют руководителей низового звена (или операционных управляющих), среднего звена и высшего звена. К руководителям низового звена относятся младшие начальники, находящиеся непосредственно над рабочими. Они организуют и контролируют выполнение производственных заданий, отвечают за непосредственное использование сырья и оборудования. Это должности, например, мастера, старшей медсестры, заведующего кафедрой и т.п. Большая часть руководителей относится к руководителям низового звена.

[**Совместное предпринимательство**](http://eumtp.ru/?p=637)

[Организация предпринимательской деятельности](http://eumtp.ru/?cat=158) [Нет комментариев](http://eumtp.ru/?p=637#respond)

Характерной особенностью развития российской экономики в нынешних условиях является повышение роли внешнеэкономических связей, которые способствуют освоению передового зарубежного опыта, привлечению иностранного капитала, научно-технического потенциала и позволяют повысить эффективность производства за счет углубления международного разделения труда.

Одна из самых распространенных форм решения этих проблем — создание коллективных образований, в которых участвуют национальные и иностранные организации (фирмы). В частности, широкие перспективы в отношениях между предпринимателями России и других стран открылись в связи с созданием совместных предприятий.

**Совместным предприятием (СП)** называется такое предприятие, уставный фонд которого образован на основе внесения паевых взносов двумя или более учредителями, один из которых — иностранное физическое или, чаще всего, юридическое лицо.

Совместное предпринимательство предполагает также создание смешанных предприятий. К смешанным предприятиям относятся предприятия, уставный фонд которых сформирован двумя или более юридическими лицами одной страны.

[**Индивидуальное предпринимательство**](http://eumtp.ru/?p=635)

[Организация предпринимательской деятельности](http://eumtp.ru/?cat=158) [Нет комментариев](http://eumtp.ru/?p=635#respond)

**Индивидуальным предпринимателем** является физическое лицо (гражданин), которое лично ведет дело от своего имени, на свой счет и свой риск, самостоятельно принимает хозяйственные решения. Индивидуальный предприниматель несет личную полную ответственность за результаты своей деятельности. Это означает, что в случае образования долга предприниматель расплачивается всем своим имуществом. При этом предприниматель трудится сам, не привлекая дополнительную рабочую силу. Такое предпринимательство классифицируется как индивидуальная трудовая деятельность и регистрируется в местных органах власти, осуществляется на основе патента, а предприниматель уплачивает налоги как физическое лицо.

Индивидуальный предприниматель может использовать в предпринимательской деятельности собственное имущество и по договору имущество других лиц. Он может взять деньги взаймы, получить кредит у банков, других организаций или частных лиц.

Индивидуальный предприниматель самостоятельно распределяет прибыль от своей деятельности, оставшуюся после уплаты налогов.