

ТЕМА «ФИРМА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

1. Предпринимательство как основа функционирования рыночной экономики
2. Фирма – первичное звено предпринимательства

1. Рыночная экономика невозможна без фигуры предпринимателя – свободного и деятельного человека, хозяина и знатока своего дела, умелого организатора и руководителя.

Предпринимательская деятельность, или предпринимательство, – это инициативная, самостоятельная деятельность лиц или предприятия, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая на свой риск и под свою имущественную ответственность.

Предпринимательство допускается в любой отрасли хозяйственной деятельности, не запрещенной законом: промышленности, сельском хозяйстве, торговле, бытовом обслуживании, юридической, издательской, банковской и консультационной деятельности, в сфере операций с ценными бумагами и т.д.

Основными сферами предпринимательской деятельности являются: производство (продукции, услуг), коммерция (торговля) и коммерческое посредничество. Следовательно, **предпринимательство** – это организация полезной производственной деятельности, направленной на производство товаров или оказание услуг.

Основу предпринимательской деятельности составляет та или иная форма собственности: частная, акционерная, государственная, кооперативная.

Субъектами предпринимательской деятельности выступают физические лица (собственники и наемные работники), фирмы, государственные институты.

Предприниматель (собственник) берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, труда и капитала в единый процесс производства товара или услуги, который обещает быть прибыльным делом. Он выполняет трудную задачу принятия основных решений в процессе ведения предпринимательства. Предприниматель реализует свой деловой интерес (получение прибыли) через новаторство, стремясь вводить в дело на коммерческой основе новые производственные технологии, новые формы организации бизнеса, новые товары. Кроме того, его деловой интерес реализуется через риск, причем предприниматель рискует не только своим временем, трудом и деловой репутацией, но и вложенными средствами.

Наемные работники свой деловой интерес (получение доходов) реализуют через выполнение должностных обязательств в предпринимательской фирме на контрактной основе. Они являются равноправными участниками отношений с предпринимателями. Заключая договор, и наемные работники, и предприниматели делают свой выбор, идут на экономический риск, несут взаимную ответственность за нарушение условий соглашения. Наемные работники со временем сами могут стать

собственниками путем приобретения акций данной фирмы или открытия своего дела.

Государственные структуры являются равноправными партнерами других участников деловых отношений, если они непосредственно выходят на рынок с деловыми предложениями: предоставление правительственных заказов предприятиям, определение цен, состава и объема льгот при выполнении специальных работ. Государство может и само создавать предприятия. Но в основе делового интереса государства в отличие от деловых интересов других субъектов всегда лежит осуществление приоритетных общегосударственных научно-технических и научно-производственных программ.

Таким образом, предпринимательством могут заниматься и отдельные граждане, и коллектив людей (предприятие), и государство. Отсюда два основных вида предпринимательства: индивидуальное и коллективное.

Индивидуальное предпринимательство направлено на получение личного дохода или прибыли. Он трудится от своего имени и на свой риск, несет полную и неограниченную ответственность за результаты своей деятельности всем своим имуществом, а в критических ситуациях оно может быть даже конфисковано.

Индивидуальный предприниматель имеет право создавать предприятия; самостоятельно определять профиль своей деятельности и производственную программу; приобретать имущество или имущественные права, использовать имущество других лиц по договору аренды; нанимать или увольнять работников; получать кредит и открывать счет в банке; самостоятельно распределять прибыль от предпринимательской деятельности, оставшуюся после уплаты подоходного налога; осуществлять операции с валютой.

В коллективном предпринимательстве хозяйственные операции осуществляются коллективным субъектом. Для этого образуется предприятие (товарищество).

Товарищества могут выступать юридическими и неюридическими лицами. Основными признаками, делающими предприятие юридическим лицом, являются:

- 1) Учреждение и регистрация согласно закону;
- 2) Наличие организационного единства;
- 3) Владение необходимым имуществом;
- 4) Самостоятельная имущественная ответственность;
- 5) Выступление от собственного имени в хозяйственном обороте;
- 6) Собственный расчетный счет в банке.

Следовательно, как юридическое лицо предприятие является носителем присущих только ему имущественных прав и обязанностей, выступает от своего имени и существует независимо от лиц, входящих в его состав.

Предпринимательская деятельность в любой сфере регулируется государством через механизм финансовой системы (через налоги, кредиты, страхование и т.д.). В то же время она опирается на правовую базу независимо от видов предпринимательской деятельности и от форм собственности.

В современных условиях предпринимательская деятельность – это средство не только дохода, заработка, но и самовыражения. Отсюда огромное стремление многих людей начать свое дело. Конечно, не любое деловое предприятие приносит успех. Более 50% новых фирм закрываются в первый же год своей деятельности из-за низкой рентабельности.

Функционирование современного предпринимательства невозможно без благоприятного социально-экономического климата, который формируется в результате целенаправленных усилий государства. Он характеризуется:

- стабильностью государственной экономической и социальной политики, направленной на поддержку предпринимательства;
- льготным налоговым режимом, который способствует притоку в предпринимательскую сферу финансовых средств;
- развитием инфраструктуры предпринимательства: инновационных и внедренческих центров; специальных фирм, оказывающих помощь начинающим предпринимателям; консультационных центров по вопросам управления, маркетинга, рекламы; курсов и школ подготовки предпринимателей;
- созданием эффективной системы защиты интеллектуальной собственности, формированием позитивного отношения общества к предпринимательской деятельности.

Какие же качества человека позволяют ему стать успешным предпринимателем? В этой связи особый интерес представляют данные пятилетнего проекта по выявлению «профиля предпринимателя», организованного фирмой «Мак-Бер энд компани» при поддержке Американского агентства по международному развитию и Национального научного фонда США. В настоящее время методика данного исследования используется Американской ассоциацией управления для выявления предпринимательского потенциала в различных странах.

Исследование обнаружило 21 личностную характеристику, постоянно демонстрируемую удачливыми предпринимателями. Приведем десять наиболее важных из этих качеств и их индикаторов:

1. Находчивость и инициативность (видит и использует новые или необычные деловые возможности; действует до того, как его вынудят к этому событию).
2. Упорство и настойчивость (готов к неоднократным усилиям, чтобы встретить вызов или преодолеть препятствие; меняет стратегии, чтобы достичь цели).
3. Готовность к риску (предпочитает ситуации вызова или умеренного риска; взвешивает риск; предпринимает действия, чтобы уменьшить риск или контролировать результаты).
4. Ориентация на эффективность и качество (находит пути делать вещи лучше, быстрее или дешевле; стремится достичь совершенства, улучшить стандарты эффективности).
5. Вовлеченность в рабочие контакты (принимает на себя всю

ответственность и идет на личные жертвы для выполнения работы; берется за дело вместе с работниками или вместо них).

6. Целеустремленность (ясно выражает цели, имеет долгосрочное видение; постоянно ставит и корректирует краткосрочные задачи).

7. Стремление быть информированным (лично собирает информацию о клиентах, поставщиках, конкурентах; использует в этих целях личные и деловые контакты для своей информированности).

8. Систематическое планирование и наблюдение (планирует, разбивая крупные задачи на подзадачи; следит за финансовыми показателями и использует их при принятии решений; разрабатывает или использует процедуры слежения за выполнением работы).

9. Способность убеждать и устанавливать связи (использует осторожные стратегии для влияния и убеждения людей, а также деловые и личные контакты как средство достижения своих целей).

10. Независимость и самоуверенность (стремится к независимости от правил и контроля других людей; полагается лишь на себя перед лицом противостояния или в случае отсутствия успеха; верит в свою способность выполнять трудные задачи).

2. В современной экономике основную массу товаров и услуг, удовлетворяющих потребности людей, производят ФИРМЫ.

В рыночной экономике необходимо различать два понятия: фирма и предприятие.

Предприятие – обособленная специализированная единица созданная в порядке установленным законодательством, осуществляет производство продукции, выполнение работ, оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли (регистрация, есть имущество, несет ответственность, счет в банке, название, печать, лицензия и т.д.).

Фирма – это организация, осуществляющая процесс управления хозяйственной деятельностью от выпуска продукции до ее реализации. Она является основным производителем товаров и услуг, владеющим одним или несколькими предприятиями. Главная ее цель – максимизация прибыли.

Первоначально термин «фирма» (в пер. с итальян. подпись) означал «торговое имя» коммерсанта. В настоящее время – это организационная структура бизнеса, предпринимательская единица во всех сферах экономики, обладающая не только юридической, но и реальной экономической самостоятельностью.

В мировой экономической мысли имеются различные концепции фирм. Отметим некоторые из них.

1. Согласно **неоклассической теории** рынок и фирма различаются по своим функциям: фирма выпускает продукцию, рынок – осуществляет обмен. Основная цель фирмы – получение максимальной прибыли, а размеры

предприятия зависят от используемой технологии и определяются эффектом масштаба производства.

2. **Менеджеральная теория** исходит из того, что управление фирмой осуществляют не собственники, а профессиональные менеджеры.

3. **Бихевиористская теория** основывается на активной роли фирмы в экономике, возможности приспосабливаться к рыночной среде и изменять ее.

4. В противовес неоклассической теории сформировалась **неоинституциональная теория** фирмы. В 1937 г. вышла статья Р.Коуза «Природа фирмы», которая сыграла огромную роль в понимании природы фирмы и причин ее возникновения. По его мнению, главная причина появления фирмы – наличие трансакционных издержек (издержки, возникающие в результате взаимодействия экономических агентов, как на рынке, так и внутри фирмы), а фирма как форма организации хозяйственной деятельности ведет к их сокращению. В этом и заключается превосходство фирмы как организации над рынком как организацией.

Существует множество иных теорий фирмы, причем сформулированных как представителями экономической теории, так и философами, социологами, психологами.

Фирма может быть в лице одного предприятия. Тогда фирма и предприятие едины. Но чаще всего одна фирма управляет деятельностью нескольких предприятий. И это типично для современной экономики. Фирма может быть именной, например, американская автомобильная фирма «Форд» названа именем ее основателя, или предметной (нефтяная, сталелитейная и т.д.). Например, «Роснефть», «Нестле», «Газпром», «Автоваз»; в г.Пенза – «Агропромресурс», ОАО «Маяк», «Биокор» и др.

Фирмы, включающие много предприятий, могут быть объединениями:

1) **Горизонтального типа**, когда находятся на одной стадии производства (производители зерна, «Роснефть», обувная фирма и др.). (Фирма А + Фирма Б + Фирма В + Фирма Г + т.д.).

Цели: увеличение прибыли, уменьшение средних издержек, увеличение контроля над рынком, закрытие нерентабельных предприятий.

2) **Вертикального типа** – все предприятия находятся на разных стадиях производственного процесса (например, нефтяная корпорация: геологоразведка + добыча + + очистка + сбыт; или так, фирма выпускающая шоколад, может взять под свой контроль плантацию какао, а производитель автомобилей приобрести завод, изготавливающий автомобильные кузова).

Цели: контроль качества сырья и материалов, а также своевременность их поставок. На сегодняшний день все без исключения крупные фирмы в развитых странах представляют собой вертикальное объединение (интеграцию) предприятий.

3) **Конгломератами**, охватывающими предприятия разных отраслей (например, фирма объединяет предприятия по добычи нефти

+машиностроение + текстильная промышленность + обувная промышленность + производство вин, спирта, пива +туризм +сельское хозяйство).

Цели: перенакопление капитала в одной отрасли, получение прибыли в одной отрасли будет компенсировать провал другой и т.д.

Фирмы классифицируют по разным критериям.

3. По форме собственности различают фирмы, находящиеся:

- в государственной собственности;
- муниципальной собственности;
- частной собственности;
- собственности общественных организаций;
- иной форме собственности (смешанная собственность, собственность иностранных лиц, лиц без гражданства).

2. По масштабу фирмы подразделяют на малые, средние и крупные.

3. По организационно-экономической форме разграничивают:

- единоличное владение.
- партнерства (хозяйственные товарищества и общества);
- корпорации (акционерные общества, госкорпорации).

4. По цели деятельности выделяют коммерческие и некоммерческие фирмы.

Различают следующие разновидности фирм:

- 1) Аффилированная – близкая, родственная фирма, присоединенная к более крупной материнской компании в виде филиала, дочернего предприятия;
- 2) Брокерская – посредническая, преследующая коммерческие цели и действующая по поручению и за счет клиентов;
- 3) Венчурная – мелкая или средняя инвестиционная фирма, финансирующая научные исследования, инженерные разработки;
- 4) Инвестиционная – занятая инвестированием и операциями с ценными бумагами;
- 5) Инжиниринговая – специализирующаяся на предоставлении инженерно-консультационных услуг;
- 6) Инновационная – созданная фирмой-совладельцем для отработки новых технологий на базе результатов научно-исследовательских работ;
- 7) Консалтинговая – занимающаяся консультациями в различных сферах;
- 8) Производственная – изготавливающая конкретную продукцию;
- 9) Торговая – ведущая торгово-посредническую деятельность;
- 10) Риелторская – занимающаяся операциями в сфере недвижимости.

В современном мире в легальной экономике насчитывается свыше 50 млн фирм – разнообразных предпринимательских структур, 99% которых

относятся к малому и среднему бизнесу. Они крайне неравномерно распределяются по континентам и странам. Свыше 20 млн фирм функционирует в США, около 16 млн – в странах ЕС, свыше 7 млн – в Японии, 5 млн фирм приходится на европейские страны, не входящие в ЕС. Конечно, фирма фирме рознь. 20 млн мельчайших и мелких фирм не заменят 500 крупнейших, на которые приходятся главные направления наукоемких и традиционных производств.

В России на 2011 год насчитывалось около 4 млн фирм (3 миллиона 368 тыс.). По Пензенской области более 22 тысяч. По одному только Железнодорожному району г. Пензы зарегистрировано свыше 3000 юридических лиц.

В деятельности фирмы большую роль играет внутренняя и внешняя среда. **Внутренняя среда** — это то, что непосредственно связано с производством внутри фирмы: материальные ресурсы (станки, машины, оборудование, здания, сооружения и инфраструктура), вид товара, издержки, технология производства, управление предприятием, методы выхода на рынок, реклама, транспорт, кадры, финансы, научные исследования и др. Эту среду фирма формирует и развивает сама, руководствуясь только целями.

Но есть и **внешняя среда** — это все, что за пределами фирмы (за порогом). Это система конкуренции, рынков и цен, которую фирма сама устанавливать не может, постановления, законы, таможенные правила и тарифы, рыночная конъюнктура, изобретательная деятельность, природные условия, обычаи, традиции и др.

Как отмечалось ранее, в соответствии с целями деятельности юридические лица делятся на **коммерческие и некоммерческие**.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации **коммерческими организациями** являются фирмы, для которых производство товара или услуги является основой для извлечения прибыли.

Фирма должна соответствовать следующим основным условиям:

1. На основании Гражданского кодекса Российской Федерации фирма обладает имуществом, обособленным от имущества других фирм, граждан, государств и т.д.

2. Предприятие несет материальную ответственность за результаты своей деятельности. Если предприятие становится неплатежеспособным, оно может быть объявлено банкротом.

3. Фирма обязана иметь свой расчетный счет в одном из банков страны. На этот счет зачисляются поступающие денежные средства и с него перечисляются и выдаются суммы, которые фирма направляет в бюджет и другим фирмам за оказанные услуги. Правом распоряжения расчетным счетом обладает руководитель предприятия. Без его подписи и подписи главного бухгалтера банковский документ считается недействительным.

4. Фирма от своего имени должна приобретать и осуществлять

имущественные права и обязанности. Все договоры от имени фирмы должен подписывать руководитель или один из его заместителей.

5. Фирма имеет самостоятельный баланс, где отражаются ресурсы и источники образования средств фирмы (собственные и привлеченные).

6. Фирма имеет право и полномочия выступать в суде или в арбитражном суде в роли истца или ответчика.

Некоммерческие организации. К ним относятся организации, которым разрешена определенная коммерческая деятельность, но для которых получение прибыли не является главной задачей. Одновременно они не являются бесприбыльными, и все доходы, которые получают такие организации (включая прибыль), могут быть использованы только для достижения их уставных целей. Они идут на благотворительность, образование, проведение спортивных мероприятий, на нужды церкви, политические мероприятия и т. д.

К таким организациям относятся: потребительские кооперативы, общественные и религиозные организации, различные фонды, администрации районов, объединения юридических лиц (ассоциации и союзы), медицинские и образовательные учреждения и т. п.

В любой теории необходимым звеном является определение стратегии фирмы.

Стратегия — это выбор фирмой основных долгосрочных целей и задач, утверждение курса ее действий и распределение ресурсов, необходимых для достижения этих целей.

Оборонительная стратегия фирмы – это вынужденное поведение фирмы, когда она следит за рынком и своими конкурентами, ждет появления нового продукта и концентрирует свои усилия на производстве его заменителя.

Наступательная стратегия предполагает активное обновление производства за счет нововведений, освоения и заполнения рыночной ниши.

Неудачная стратегия фирмы может привести ее к банкротству.

Банкротство — это признанная судом или арбитражем абсолютная неплатежеспособность должника и неспособность его в связи с этим осуществлять экономическую деятельность с целью погашения долгов.

Выходом из данной ситуации является либо распродажа имущества должника гласно на торгах, либо выкуп имущества и погашение долгов работниками данной фирмы. С этой целью по решению суда организуется ликвидационная комиссия. В России был издан в 1993 г. Указ Президента, а в 1994 г. Постановление о банкротстве. Закон преследует две задачи: или ликвидировать фирму, или помочь ей выжить. Для этого используется практика «санации».

Санация (лат. — лечение, выздоровление) — это система мероприятий, осуществляемая по улучшению финансового положения фирмы с целью предотвращения ее банкротства или повышения конкурентоспособности.

Санация может проводиться либо самим предприятием, либо другими,

более сильными в финансовом отношении компаниями или банком.

Как известно, что для начала деятельности фирма должна иметь стартовый капитал. Это первоначально вложенный капитал плюс текущие затраты на начальное ведение производства.

Источниками покрытия этих затрат могут быть как собственные средства, так и заемные.

Собственные (внутренние) средства — это:

- сбережения, образовавшиеся за счет прибыли;
- деньги, предназначенные для амортизации;
- капитал, поступающий от продажи акций и облигаций. Они составляют 60-70% всех финансов предприятия.

Заемные (внешние) средства — это банковский и коммерческий кредит. На их долю приходится 30-40% всех финансов.

Кредиты подразделяются на долгосрочные и краткосрочные. Последние возвращаются в течение одного года, первые — за более длительный срок. Но в обоих случаях размер кредита возвращается с процентом.

Краткосрочные займы используются для покрытия ежедневных затрат по выплате заработной платы, покупке сырья и т. п.

Долгосрочные займы в основном применяются при долгосрочных покупках оборудования, зданий и т. п.