**Содержание**

 стр.

Введение…………………………………………………………………………...2

1. Предпринимательство как экономический ресурс……………………4
2. Формирование теории предпринимательства……………………..4
3. Понятие предпринимательского ресурса. Мировой опыт предпринимательства………………………………………………….7
	1. Сущность предпринимательской деятельности……………………..12
		1. Установление субъектов и объектов предпринимательства….12
		2. Предпринимательство как метод хозяйствования……………...14
		3. Предпринимательство как особый тип экономического мышления………………………………………………………………18
			1. Элементы предпринимательского риска………………………………20
				1. Анализ риска…………………………………………………………...20
				2. Организация взаимодействия факторов производства………...26

Предпринимательский потенциал России и его характерные

черты………………………………………………………………………...30

Заключение………………………………………………………………....33

Список литературы………………………………………………………..35

**Введение**

Тема предпринимательства интересна и очень важна для настоящего времени. Все цивилизованные страны обязаны своим благополучием не командно-административной, а рыночной системе хозяйства, мощным двигателем экономического и социального развития которой является предпринимательство.

 Как показывает мировой опыт, без свободы рыночной экономики, без самодеятельного производителя, без предпринимательской активности никакое процветание невозможно.

 Отечественное предпринимательство имеет свою историю, которая была прервана более чем на 70 лет. В посткоммунистической России новые формы хозяйственной жизни еще только пробивают себе дорогу сквозь завалы и буреломы, оставленные рухнувшей командно-административной экономикой. Как никогда ранее страна нуждается в тех людях, которые, вобрав в себя лучшее из мировой и отечественной практики, начали бы трудную, но плодотворную работу по созданию действительно эффективной экономики.

Именно предпринимательство, которое ассоциируется с понятиями "динамизм", "инициатива", "смелость", обращает в реальность многие интересные идеи, способствует прогрессу.

Для выхода из кризиса и ускорения экономического роста, для преодоления уравниловки и ее отрицательных социально-экономических последствий важно не глушить предпринимательство, а создавать все благоприятные условия для его функционирования и развития.

Данная работа построена по принципу обоснования главной роли предпринимательства в развитии рыночной экономики вообще, и для России, в частности. Так же сказано о трудностях, с которыми столкнулась наша страна на пути к рынку.

Итак, в теоретической части говориться о формировании теории предпринимательства вплоть до современного опыта экономически развитых стран, дается определение предпринимательству. Затем более подробно раскрывается сущность предпринимательской деятельности: условия для развития, формы, характерные черты, основные цели и др.

Следующая часть работы анализирует предпринимательство как фактор производства, а так же приводится анализ предпринимательского рынка, что является необходимым для выживания в условиях конкуренции по мере развития рыночных отношений в нашей стране.

В завершении курсовой работы раскрывается предпринимательский потенциал России, его характерные черты.

В заключение, дается оценка эффективности рассмотренных методов, указывается на проблемы, мешающие развитию свободной рыночной экономики и предпринимательства в стране, а также возможные перспективы их решения.

**1. Предпринимательство как экономический ресурс.**

**1.1 Формирование теории предпринимательства.**

В рыночной экономике, в том числе и в отношениях свободной купли-продажи, встречаются и действуют различные люди со своими целями, задачами, с определенными типичными поступками и характерными чертами поведения. Среди них наиболее активной фигурой является предприниматель.

Предпринимательство имеет многовековую историю, однако, только в период становления капитализма появилось современное понимание этого вида деятель нести.

Англичанин Ричард Кантильон был первым, кто в XVIII веке ввел в экономический анализ понятие «предприниматель». Согласно определению Р.Кантильона, предприниматель - это человек с неопределенными нефиксированными доходами, который приобретает чужие товары по известной цене, а свои будет продавать по цене, ему пока неизвестной. Главная отличительная черта предпринимателя-риск, а функция - приведение в соответствие предложения со спросом на различных товарных рынках. Предпринимателем (по Кантильону) мог быть и торгующий земледелец и разбойник.

Такой же характеристики придерживались известные экономисты А.Смит и Ж.-Б. Сэй, определяя предпринимателя как собственника.

Долгое время научные и обыденные представления о предпринимательстве и предпринимателе связывались с понятиями «капитал» и «капиталист». Отличить предпринимателя от капиталиста достаточно трудно, но жизнь наглядно и убедительно подтвердила, что предприниматель и владелец денег (капитала) – это не всегда одно и то же лицо. Потребовались специальные теоретические изыскания для характеристики предпринимателя. Попытку дать развернутую характеристику предпринимательства впервые осуществил западный теоретик Йозеф Шумпетер (1883-1950), издавший свой знаменитый труд «Теория экономического развития» в 1912г. «Предпринимателями, - писал И. Шумпетер, - мы считаем не только тех «самостоятельных» хозяйственных субъектов рыночной экономики, но всех тех, кто реально выполняет основополагающую функцию, даже если они не являются «самостоятельными», а являются служащими акционерного общества или любой иной частной фирмы»1. Основополагающей функцией предпринимателя И. Шумпетер считал новаторство, то есть деятельность новой комбинации факторов производства и социальных факторов с целью получения реальной экономической выгоды, в том числе и в виде увеличения прибыли акционерного общества. Предпринимательская функция основывается на особой интеллектуально-психологической основе, главными чертами которой Шумпетер считал:

1. ненасыщаемую энергию приобретательства, не связанную с чувством непосредственного удовлетворения от потребления благ и мотивированную желанием утвердить свое господство, влияние, успех как таковой (его показателем может быть и прибыль);
2. изобретательный интеллект;
3. «чутье», восполнение интуицией неизбежного в новом деле недостатка информации;
4. сильную волю, способную преодолеть и инерцию собственного поведения, и сопротивление среды, позволяющую вести за собой других людей.

Предпринимательство, по Шумпетеру, - это «созидательное разрушение». Для осуществления новых комбинаций факторов производства необходимо разрушить старые, изъяв из них нужные для осуществления новшеств. В условиях крупнокапиталистической

1Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.,1982.с.170

конкуренции это можно сделать только за счет свободных денежных средств, предоставляемых кредитом. Но никакой кредит не приведет к экономическому развитию, если нет главного – динамичного предпринимателя – новатора, берущегося за осуществление новых комбинаций.

 Предприниматель – это не изобретатель, или собственник капитала как таковой, а тот, кто вводит новые комбинации в экономическую реальность.

 Подобная инновационная деятельность предпринимателей и является, по Шумпетеру, двигателем экономического развития.

**1.2 Понятие предпринимательского ресурса. Мировой опыт предпринимательства.**

Функционирование национальных экономик и всего мирового хозяйства базируется на экономических ресурсах (факторах производства) — природных, трудовых, капитальных (в виде реального капитала, т.е. в форме средств производства, и финансового, т.е. в денежной форме), предпринимательских, а также научных (научно-технических, информационных знаний). В совокупности экономические ресурсы образуют потенциал национальной экономики или региона мира, или всей мировой экономики.

Предпринимательский ресурс становится все более влажным экономическим ресурсом

Предпринимательский ресурс (предпринимательский потенциал, предпринимательские способности, предпринимательство) — это способность к эффективной организации взаимодействия остальных экономических ресурсов — труда, земли, капитала, знаний — для осуществления хозяйственной деятельности. Этот ресурс реализуется в сфере менеджмента, т.е. при управлении деятельностью фирм и организаций. В состав предпринимательского ресурса входят его носители — предприниматели, его инфраструктура — рыночные институты, его этика и культура.

К предпринимателям относят владельцев компаний и менеджеров, не являющихся собственниками компаний, а также тех организаторов бизнеса, которые сочетают в одном лице владельцев и управляющих. В русском языке у термина «предприниматель» есть два значения: капиталист, владеющий предприятием, и предприимчивый человек, делец. Таким образом, предприниматель — это лицо, занимающееся организацией экономических процессов на микроуровне. Границы слоя предпринимателей расплывчаты. Так, многие владельцы компаний не принимают реального участия в их управлении. Большинство менеджеров низшего звена являются в основном простыми исполнителями, а не организаторами экономических процессов, и поэтому они также не могут быть отнесены к предпринимателям. К ним нельзя отнести и чиновников государственных учреждений, хотя их деятельность оказывает серьезное воздействие на предпринимательство.

Другая составная часть предпринимательского ресурса той или иной страны — это рыночная инфраструктура, т.е. такие институты и нормы рыночной экономики, как биржи и банки, страховые и аудиторские компании, консультационные и юридические фирмы, суды, государственные экономические органы, хозяйственное законодательство.

Наконец, составная часть национального предпринимательского потенциала — это этика и культура, сам предпринимательский дух общества. Если предпринимательская этика (а не только национальное законодательство) не допускает обмана партнера, а культура предпринимательства имеет длительную историю и значительная часть общества стремится к нему, то подобная атмосфера способствует изобилию предпринимательского ресурса в стране.

В целом можно сделать вывод, что в той или иной стране предпринимательский ресурс обилен, если в ней немало опытных и образованных предпринимателей, развита рыночная инфраструктура, имеет глубокие корни предпринимательская этика и культура, а сам дух общества не просто благожелателен к предпринимательству, а пронизан стремлением к нему значительной части населения. Подобными характеристиками обладают прежде всего развитые страны, большинство из которых взращивали предпринимательский ресурс столетиями (Европа) или являются наследниками старой предпринимательской культуры (Северная Америка и другие переселенческие страны), а также некоторые из новых развитых и новых индустриальных стран с глубокими торговыми традициями (это прежде всего государства Восточной и Юго-Восточной Азии).

Мировой опыт также показал, что предпринимательские способности наиболее эффективно реализуются в указанных странах, если сильная степень либерализации хозяйственной деятельности сочетается с высокой эффективностью государственных институтов, а также активной государственной поддержкой мелкого и среднего предпринимательства и политикой поощрения конкуренции на внутреннем рынке.

В последнее время в странах с развитой рыночной экономикой предпринимательство переживает своеобразный ренессанс. Все больше людей вовлекается в бизнес, начиная с собственного небольшого дела. Если в 50-е годы в США ежегодно регистрировалось в среднем примерно 130 тыс. фирм, в 60-е - 220 тыс., в 70-е - 350 тыс., то в 80-е годы ежегодно возникало в среднем до 600 тыс. фирм. Причина этого явления видится в результате действия, по меньшей мере, трех факторов. Во-первых, это результат технического прогресса, научно-технической революции, в ходе которой была создана чрезвычайно производительная техника. Повысилась роль информатизации общества, значимость информационных услуг, которые могут предоставляться небольшими коллективами или предпринимателями, работающими индивидуально с персональным компьютером, в ряде случаев на дому.

Второй фактор, способствующий расцвету предпринимательства, - это усложнение индивидуальных и общественных потребностей людей. В основе этого - опять же технический прогресс: сегодняшняя эпоха отличается от других не только тем, как, какими орудиями труда производятся товары, но и тем, что, какие потребительские товары производятся. Потребности современного общества столь многообразны, что только предпринимательство с его гибкостью и быстрым реагированием способно их более или менее успешно удовлетворять. Запросы общества, направленные на удовлетворение потребностей, как раз и служат толчком к расширению сферы предпринимательской активности. Отвечая на эти запросы, предприниматели обеспечили рост эффективности производства, дали миру множество новинок.

В мелких фирмах, созданных талантливыми предприимчивыми людьми, появились первые автомобили, самолеты, кондиционеры, фотокамеры мгновенной фотографии, копировальные аппараты, аэрозольные баллончики, пенные огнетушители, застежки-молнии, безопасные бритвы и многие-многие другие, ныне широко используемые товары. И сегодня очень много прогрессивных идей рождаются и превращаются в инновации именно в мелких фирмах, где дух предпринимательства особенно силен.

Нововведения становятся двигателем роста, повышая значимость предпринимательства в обществе. В связи с тем, что экономика начинает характеризоваться все в большей степени процессом создания и распространения разнообразных новшеств во всех ее сферах, среди движущих сил экономического роста значительно возрастает роль невещественных условий.

Третий фактор расцвета предпринимательства в последние годы - фактор политический. Развитие предпринимательства в США и других странах с развитыми формами демократии и рыночной экономики свидетельствует о том, что старый корпоративный капитализм постепенно превращается в общество с гораздо большей степенью экономической свободы, чем ранее. Свобода в принятии решений и их реализации - это необходимое условие для предпринимательства. Она, разумеется, сопряжена с полной экономической ответственностью за результаты деятельности.

Если рыночная система зарекомендовала себя более эффективной сравнительно с командно - административной, если она может дать обществу несравненно больше, чем противоположная ей, если она обеспечивает более высокие темпы социально-экономического роста, если она выступает как одна из основ свободы личности в производственной сфере и вне ее, то наше возвращение на путь так называемого капиталистического развития является совершенно естественным.

Правда, предпринимательство порождает много острых экономических и социальных проблем для всего общества (безработица, банкротство, неустойчивость хозяйственных связей и др.), однако они оказываются меньшим злом по сравнению с тем, которое сопутствует тотальной социализации.

Итак, убедившись на мировом опыте экономически развитых стран в необходимости присутствия свободного предпринимательства для развития рыночной экономики и процветания общества, следует разобраться в сущности предпринимательской деятельности: чем она характеризуется, основные показатели.

**2. Сущность предпринимательской деятельности.**

**2.1 Установление субъектов и объектов предпринимательства**

 Как экономическая категория предпринимательство характеризуется установлением субъектов и объектов. Предпринимательство в рыночной экономике может осуществляться в трех формах: индивидуальной, коллективной и государственной. Если первая означает осуществление ее гражданами, то есть физическими лицами, «своей волей и в своем интересе», гражданами, которые «свободны в установлении своих прав и обязанностей на основании договора и в определении любых, не противоречащих законодательству, условий договора»1, то вторая форма предпринимательства – коллективная – предполагает границы и процедуры, очерченные более строго. В этом случае предпринимательская деятельность осуществляется уже на основе и в пределах тех задач и полномочий, которые отражены в учредительных документах и уставе соответствующих форм предприятий. Субъектами индивидуальной деятельности являются частные лица (организаторы единоличного, семейного и более крупного производства), субъекты коллективной формы предпринимательства – это хозяйственные товарищества (полные и коммандитные), общества (с ограниченной ответственностью, акционерные), производственные кооперативы. Государственные и муниципальные унитарные предприятия являются субъектами государственной предпринимательской деятельности.

 Предприниматель берет на себя инициативу соединения основных факторов производства (природных ресурсов, труда и капитала) в единый процесс товаров и услуг с целью получения

1 Гражданский кодекс Российской Федерации, ст.1,п.2.

 прибыли. Осуществление наиболее эффективной комбинации этих факторов производства с целью получения максимального дохода является объектом предпринимательства.

Кроме этого, объектом предпринимательства сегодня является не только производственная, но и инновационная, торгово-закупочная, посредническая деятельность, операции с ценными бумагами. Расширяется бесприбыльное предпринимательство, особенно в сфере экологии, культуры, здравоохранения, социального обеспечения и образования.

**2.2 Предпринимательство как метод хозяйствования**

 Определяя предпринимательство как метод хозяйствования, важно учитывать главное условие – самостоятельность и независимость субъекта, а также ответственность за принимаемые им решения, сопровождающиеся риском, стремлением к достижению коммерческого успеха, к увеличению прибыли.

 В Гражданском кодексе Российской Федерации предпринимательство характеризуется следующим образом: «Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой страх и риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» (ГК РФ, ст.2, ч.3).

 В теории и на практике предприниматели представляются как люди с неограниченной свободой в принятии любых решений, в том числе и хозяйственных. Действительно, предприниматели зачастую без какого-либо постороннего вмешательства сами выбирают сферу приложения средств и сил (способностей), определяют методы решения задач, а так же конкретные пути и средства достижения поставленных целей, полностью отвечая прежде всего своим имуществом за последствия принимаемых решений и совершаемых действий и поступков. Конечно, деятельность, не связанную с ответственностью за принимаемые решения и их последствия, нельзя назвать предпринимательством.

Однако следует подчеркнуть, что в общественных отношениях ни один человек не обладает абсолютной свободой, т.е. возможностью принимать решения только по своему усмотрению, т.к. жить в обществе и быть свободным от него нельзя. Истинная свобода, как это подтверждает практика, может составлять лишь в возможности принимать решения со знанием дела, т.е. знанием конкретных объективных и субъективных обстоятельств, действий и поступков и их последствий. Предприниматели, обладая соответствующими средствами (капиталами), приобретают тем самым определенную экономическую, а, в конечном счете, и политическую власть или возможность влиять на деятельность других людей, т.е. определять цели и характер их поведения и конкретных действий.

Предпринимательская деятельность осуществляется в условиях неопределенности, неустойчивости и риска. Неопределенность имеет место не в результате незнания им того, к чему он стремиться, или плохого ориентирования в окружающей среде, а потому, что постоянно меняются условия его деятельности, меняется поведение субъектов рынка, а это заставляет проводить быструю переориентацию производства и сбыта. Неустойчивость проистекает из того, что ни одна тенденция не продолжается слишком долго. В условиях рынка нет ничего постоянного – все циклично: за взлетом следует замедление или падение деловой активности, затем вновь начинается оживление.

 Неопределенность и неустойчивость, постоянные изменения порождают риск как неотъемлемую черту предпринимательства. Решение, принятое предпринимателем без элементов риска, по сути дела не является решением. Ради чего рискует предприниматель? На что нацеливает свою деятельность? Среди многообразных целей предпринимателя наиболее важны четыре: производство товаров и услуг, прибыль, социальные цели, развитие бизнеса. Как показано на схеме (рис.1), все эти цели взаимосвязаны.

## Товары и

**услуги**

**Социальные**

**цели**

# Прибыль

**Развитие**

**бизнеса**

Рис.1. Основные цели предпринимателя

Риск оценивается вероятностью возникновения потерь того или иного уровня. Задумывая дело, разрабатывая проекты и планы, предприниматель обязан рассчитать, оценить, предвидеть вероятность тех или иных потерь. Если вероятность потерь, намного превосходящих ожидаемую прибыль, достаточно ощутима, осторожный предприниматель должен отказаться от такого дела. Иначе он рискует потерять слишком многое. В тоже время незначительный, допустимый риск возможен и неизбежен. Перестраховка в предпринимательстве ведет к упущенным возможностям получения прибыли.

Именно прибыль является непосредственным мотивом, т.е. причиной и конечной целью предпринимательской деятельности. В западной экономической науке прибыль рассматривается по-разному: то как доход от факторов производства (капитала, земли и труда), то как вознаграждение за предпринимательскую деятельность и введение ими технических усовершенствований, то как плата за риск, связанный с организацией и ведением какого-либо дела. При всех условиях в обыденных экономических отношениях прибыль выступает как превышение доходов над расходами.

 Есть свои закономерности формирования прибыли. В целях получения прибыли предприниматель в своей деятельности призван обеспечить необходимое сочетание личной выгоды с общественной пользой. Общественная польза не является непосредственной целью предпринимательства, но она всегда должна подразумеваться и служить конечным ориентиром как необходимое условие получения прибыли.

Многие предприниматели выступали и выступают в роли меценатов, участвуют в благотворительной деятельности, оказывают безвозмездную помощь бедным и т.п. Однако подобное является не неотъемлемым признаком предпринимательства, а скорее его побочным продуктом.

**2.3 Предпринимательство как особый тип экономического мышления**

Предпринимателей отличает инновационный тип мышления. Инновационность – особый инструмент предпринимательства. Инновация (нововведение) является скорее экономическим или социальным понятием, нежели техническим. Само предпринимательство, как действие, направленно на то, чтобы вдохнуть в имеющиеся ресурсы новые свойства с целью создания благ. Более того, в ходе нововведений создается ресурс. Ресурса как токового не существует до тех пор, пока человек не отыщет в природе что-либо полезное и не наделит его экономической ценностью. В задачу предпринимателей входит целенаправленный поиск источников нововведений, а также изменений и их признаков, указывающих на возможность достижения успеха.

В теории и обыденной жизни предпринимателей нередко характеризуют как людей инициативных, решительных, хватких, быстро ориентирующихся в деловой и житейской ситуации с обостренной ситуацией и даром предвидения возможных результатов и последствий от принимаемых решений. Расчетливость, как в делах, так и в быту – характерная черта преобладающего числа предпринимателей. Таким образом, предпринимательство – это не только особый вид экономической деятельности, связанный с формированием и использованием капитала, это еще определенный тип и стиль поведения, характерная социальная психология, образ мыслей, интересов и культуры в самом широком смысле этого слова.

Наиважнейшие характерные черты, которые должны быть присущи предпринимателю, чтобы можно было гарантировать ему успех даже в самом рискованном предприятии:

1) энергия, умение заставить себя работать;

2) умение думать;

3) умение строить взаимоотношения с людьми;

4) знание техники и технологии.

Что характеризует преуспевающих предпринимателей:

- видение или мечта, которую они ежедневно преследуют;

- безграничная вера в их продукты или виды услуг;

- изобретательность;

- упорство, настойчивость;

- нацеленность на успех;

- понимание своих сил и слабостей;

- понимание значения тонких изменений, их влияния на успех в бизнесе;

- желание расти;

- понимание главенствующей роли потребителя;

- понимание, что проблемы неизбежны, а их появление предсказуемо.

**3. Элементы предпринимательского расчета.**

**3.1 Анализ рынка.**

Предпринимательство в рыночной экономике невозможно без риска. Если предприниматель не идет на риск, то он в конце концов терпит банкротство. Наличие фактора риска является сильным стимулом для экономии средств и ресурсов предпринимателями, что вынуждает их тщательно анализировать рентабельность проектов, разрабатывать инвестиционные сметы, нанимать соответствующие кадры. Каждое действие предпринимателя несет в себе возможность неудачи, потерь.

Риск **-** это вероятность убытков или недополучения доходов по сравнению с вариантом, предусмотренным прогнозом, планом, проектом, программой. Риск можно классифицировать по различным признакам. Так, по источнику возникновения принято различать риск: хозяйственный, связанный с личностью человека, обусловленный природными факторами; по причине возникновения целесообразно вычленить риск как следствие: неопределенности будущего, непредсказуемости поведения партнеров, недостатка информации. По мере развития рыночных отношений в нашей стране будет усиливаться конкуренция. Чтобы в ней выжить, нужно идти на инновации, что неизбежно усилит риск. Нужно неизбегать риска, а уметь прогнозировать событие, оценивать его и не переходить за допустимые пределы.

Анализ риска начинается с выявления его источников и причин. При этом важно определить, какие источники являются преобладающими. Необходимо также сопоставить возможные потери и выгоды. Риск по наитию, не подкрепленный расчетом, всегда чреват поражением и издержками, которых при разумном отношении к делу можно избежать. Вместе с тем при оценке риска не обойтись и без интуиции. Особенно она необходима в случае недостатка информации для расчета риска. Интуиция и расчеты взаимодополняют друг друга.

При выработке стратегии поведения предпринимателя в условиях риска целесообразно различать и выделять определенные области, зоны риска в зависимости от величины ожидаемых потерь (рис.2).

Наиболее приемлем для предпринимателя вариант действий, план проведения операции, в условиях которого ожидаемые, вероятные потери не превосходят прибыли, на которую рассчитана операция. В этом случае худшее, что угрожает предпринимателю, - это лишиться прибыли и остаться, как иногда говорят, "при своих". Подобный исход операции неудачен, но терпим. Поэтому область, в которой величина вероятных потерь изменяется от нуля до значения расчетной прибыли, назовем **зоной допустимого риска.** Осторожные предприниматели стараются действовать таким образом, чтобы вероятная, возможная величина потерь не выходила за пределы зоны допустимого риска.

Следующую, более опасную область назовем **зоной критического риска.** Критический риск характеризуется возможностью потерь в размере выше величины прибыли и вплоть до полной расчетной, ожидаемой выручки, то есть всех денег, которые предприниматель намечал получить от операции. Иначе говоря, зона критического риска характеризуется опасностью потерять не только прибыль, но и средства, вложенные предпринимателем в дело.

Зона

Зона

Зона

допустимого риска

критического риска

катастрофическо-го риска

Величина вероятных потерь

Прибыль

Выручка

Имущественное состояние

0

 Рис.2 Схема зон риска

Обычно подобная ситуация имеет место, если товар не продается либо частично или полностью погибает. Предприниматель в этом случае несет прямые убытки, его вложения в дело, затраты становятся бесплодными. Естественно, что предприниматель должен избегать проектов, операций, в которых есть ощутимая вероятность попадания в зону критического риска.

Еще более устрашающим является **катастрофический риск.** Будем называть риск катастрофическим, если ожидаемые, вероятные потери способны превзойти ожидаемую выручку от операции и достичь величины, равной всему имущественному состоянию предпринимателя, всем имеющимся у него средствам. Реально это означает, что предприниматель теряет не только средства, вложенные в операцию, но и многое сверх того.

Каждому из предложенных качественных определений категорий риска соответствуют характеризующие его количественные параметры. Такими показателями могут быть либо вероятность определенного уровня потерь, либо вероятность того, что потери окажутся выше определенного уровня. Рассмотрим оба подхода более детально.

Построим типичную кривую распределения вероятностей потерь применительно к предпринимательской деятельности. Примерный вид такой кривой изображен на рис.3.

Рис.3 Кривая вероятности определенного уровня потерь

При построении кривой распределения вероятностей потерь сделаем следующие предположения: вероятность нулевых потерь практически равна нулю, так как какие-то минимальные потери всегда имеют место; вероятность исключительно больших потерь практически равна нулю, так как потери заведомо имеют верхний предел; существует конечная, меньше единицы максимальная вероятность определенного уровня потерь, и вполне возможно предположить, что какой-то уровень потерь окажется наиболее вероятным; вероятность потерь изменяется в зависимости от их уровня непрерывным образом, монотонно возрастая от нуля до максимального значения и монотонно убывая от максимального значения до нуля по мере увеличения уровня возможных потерь.

На изображенной кривой распределения вероятностей выделим четыре характерные точки. Первая из них соответствует вероятности возникновения потерь Вв, величина которых равна Пв. Вторая точка соответствует вероятности допустимого риска Вд , при котором потери будут иметь величину Пд , равную ожидаемой прибыли П. Это вероятность допустимой потери. Третья точка соответствует вероятности критического риска Вкр*,* при котором возможны потери в сумме выручки. Вероятность таких потерь, равную Вкр, назовем вероятностью критической потери. Четвертая точка характеризует вероятность катастрофического риска, т. е. вероятность потерь Вкат, равных всему состоянию предпринимателя. Если при оценке риска удается определить четыре характерные точки, то задачу оценки риска можно считать успешно решенной.

При принятии решения о допустимости и целесообразности предпринимательского риска важно знать не только вероятность определенного уровня потерь, но и вероятность того, что потери будут больше некоторого уровня. По логике это и есть основной показатель риска, поэтому важно знать кривую или хотя бы важнейшие характеристики кривой вероятности превышения определенного уровня потерь, которая имеет следующий вид (рис.4). Оценка риска зависит от индивидуального восприятия человека.


#### Рис4. Кривая вероятности превышения определенного уровня потерь

Высказывается суждение, что допустимый уровень риска обратно пропорционален количеству лиц, участвующих в этой деятельности. Готовностьпредпринимателя идти на риск в немалой степени определяется результатами реализации предыдущих решений, принятых в условиях неопределенности. Потери, допущенные в аналогичной ситуации, диктуют выбор более осторожной стратегии, а успех побуждает к риску. Рассмотрим пример из двух вариантов: один вариант предполагает 100%-ную вероятность получения 1000 руб., а другой - 50%-ную вероятность получения 2000 руб. и 50%-ную вероятность получения лишь 100 руб. Какой вариант предпочесть?

Если предпочли первый вариант - избегаете риска, если второй -склонны к риску, если безразличны, нейтрал. Большинство людей предпочитают нерискованные проекты. Это можно объяснить действием закона снижающейся предельной полезности богатства. Люди, чье богатство находится в определенных пределах, предпочитают избегать риска. Если инвестиционное решение приходится принимать в условиях определенности, то на его принятие влияет только одна переменная - величина отдачи. В таких условиях инвестиционное решение принять просто. Например, если проект А обещает отдачу 8%, а проект В - 6%, то выбор при прочих равных условиях очевиден. Выбор инвестиционного решения в условиях риска определяется двумя основными переменными: отдачей и риском.

Пусть есть два проекта: **А В**

Ожидаемая отдача 8% 6%

Риск 11% 9%

Мы видим, что проект А имеет большую ожидаемую отдачу, но и больший риск. Для того чтобы принять решение в таких условиях, необходимо изучить соотношение между отдачей и риском в альтернативных вариантах.

При выборе проектов инвестиций важно знать степень взаимосвязи между риском и отдачей. Если увеличивается отдача по одному проекту, что будет с отдачей по другому проекту? Допустим, предприятие специализируется на производстве зонтов; вместе с тем на нем можно наладить производство плащей или шезлонгов. Что выбрать? Спрос на зонты и плащи зависит от одних и тех же переменных, а спрос на зонты и шезлонги находится в отрицательной зависимости. Эта отрицательная зависимость делает зонты и шезлонги идеальными для диверсификации производства. Такая диверсификация несколько уменьшает совокупную отдачу на предприятии, но сокращает риск резкого уменьшения доходов.

Наиболее важные виды риска в предпрининимательстве – производственный, коммерческий, финансовый и кредитный;

Предприниматель рискует многим. Но в то же время наличие фактора риска является для него мощным стимулом повышения ответственности за принимаемые коммерческие решения, экономии средств и ресурсов. Чем больше риск, тем больше должна быть награда. Награда за риск – это основная часть прибыли, зарабатываемой предпринимателями.

**3.2 Организация взаимодействия факторов производства.**

 В рыночной системе предприятие (фирма) и предпринимательство неотделимы друг от друга. Предприниматель - есть организатор производства, настраивающий и задающий тон деятельности фирмы, определяющий стратегию и политику поведения фирмы и принимающий на себя бремя ответственности за успех их поведения.

 Предприниматель берет на себя инициативу по организации взаимодействия факторов производства с целью получения максимальной прибыли.

В процессе производства возникают многочисленные варианты сочетания разнообразных экономических ресурсов. С позиций минимизации издержек и увеличения прибыли относительно дешевые факторы производства замещают более дорогие ресурсы. Количественная оценка процесса взаимозамещения одних факторов производства другими достигается, в частности, на основе производственной функции.

Каждая фирма рассчитывает объем выпуска продукции и необходимые для этого затраты экономических ресурсов., Производственная функция является моделью деятельности фирмы, характеризующей максимум выпуска продукции с помощью той или иной совокупности факторов производства. Простейшую производственную функцию любой фирмы, раскрывающую связь выпуска продукции с действием двух факторов — труда и капитала, можно охарактеризовать с помощью числового примера (табл.1).

##### Таблица 1

Числовой пример производственной функции фирмы

|  |  |
| --- | --- |
| Капитал | Труд |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | 5 | 11 | 16 | 20- | 23 | 25 |
| 2 | 11 | 16 | 20 | 23 | 25 | 26 |
| 3 | 16 | 20 | 23 | 25 | 26 | 27 |
| 4 | 20 | 23 | 25 | 26 | 27 | 28 |
| 5 | 23 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 6 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |

Приведенный пример производственной функции пока­зывает возможные сочетания изменяющихся затрат факто­ров производства и максимально возможный результат та­кого сочетания — выпуск продукции от 5 до 30 единиц.

В наиболее общем виде производственная функция выглядит так:

Y = f(x1, x2,…,xn), где

Y – объем произведенного продукта (шт., литры, тонны, др. физические единицы)

x1, x2,…,xn – количество затрат по каждому из n(шт., литры, тонны, др. физические единицы)

Расчет производственной функции сосредоточен на поиске такого варианта, который обеспечил бы максимизацию прибыли при наименьших издержках. Условием равновесия фирмы выступает равенство предельных издержек и предельного дохода: МС= МR (где *МС —* предельные издержки; МR — предельный доход).

Фирма, стремясь минимизировать свои издержки производства, реализует следующий экономический принцип: на каждую единицу дополнительных издержек по каждому фактору производства — равный предельный продукт. Принцип наименьших издержек можно выразить так:

 **MYk / Yk = MYL / YL = MYz / Yz**

где MYk — предельный продукт капитального фактора; MYL — предельный продукт трудового фактора; MYz *—* предельный продукт земельного фактора; Yk, YL*,* Yz *—* цены факторов *К, L, Z* соответственно.

Если **MYk / Yk** < **MYL / YL***,* то целесообразно перераспределить издержки. Необходимо сократить их на приобретение дополнительного капитала, увеличив затраты на покупку труда, так как предельный продукт трудового фактора выше

Перелив издержек на рынках факторов производства сказывается на их ценообразовании. Спрос на дешевые факторы производства ведет к замещению дорогостоящих экономических ресурсов. Тем самым ценообразование на факторы производства стимулирует процесс их взаимозамещения в производстве. Однако отсюда начинается изменение цен на рынках факторов производства. Вытесняемые из производства ресурсы снижаются в цене из-за сокращения спроса на них. А на замещающие их факторы в связи с ростом спроса цены начнут расти. Колебания спроса и цен на рынках факторов производства продолжаются постоянно, поскольку предприниматели все время ищут каналы снижения издержек производства и максимизации прибыли.

В условиях рыночной экономики фирма заинтересована не в наибольшем объеме выпускаемой продукции, а в таком ее размере, который потребует наименьших издержек и обеспечит максимальную прибыль. С этих позиций фирма формирует и предъявляет спрос на рынках труда, капитальных активов, земли, инноваций.

Ценообразование на рынках факторов производства изменяется в зависимости от спроса фирм. Он определяется не погоней за максимальным объемом производства любой ценой, а возможностями максимального увеличения прибыли, достигаемого при *МС = МR.* Фирмы приостановят затраты и снизят спрос на факторы производства, рыночная цена которых выше предельного дохода от производимого ими продукта.

 Минимальная плата, необходимая, чтобы удержать предпринимательский талант в рамках данного предприятия, называется нормальной прибылью. Вознаграждение предпринимателя за выполнение предпринимательских функций является элементом внутренних издержек наряду с внутренней рентой и внутренней заработной платой. Если это минимальное (нормальное) вознаграждение не обеспечивается, предприниматель переориентирует свои усилия с данного направления деятельности на другое, более привлекательное.

**4. Предпринимательский потенциал России и его характерные черты.**

У России состояние ее предпринимательского потенциала |обусловлено переходным характером российской экономики. С одной стороны, в нашей стране быстро растет численность и квалификация предпринимателей (этому способствует сравнительно радикальный характер экономической реформы и высокий уровень образования населения), расширяется предпринимательская (рыночная) инфраструктура, увеличивается число желающих стать предпринимателями, а с другой стороны, значительная часть российских предпринимателей не имеет необходимого опыта и соответствующего образования, слабы и неэффективны многие институты рыночной инфраструктуры, очень низка предпринимательская этика и культура, значительная часть населения враждебно относится к предпринимателям как слою общества.

Характерными чертами предпринимательства в России является тесная связь предпринимателей с государственным аппаратом. Во-первых, в стране сохраняется огромное число полугосударственных предприятий, которые были приватизированы не полностью, и поэтому их нынешние руководители должны учитывать возможности государственного вмешательства в управление этими фирмами («Газпром», «ЕЭС России» и др.). Во-вторых, очень высока зависимость даже целиком частных компаний от государственного аппарата из-за высокой бюрократизации всей жизни в стране, в том числе хозяйственной. В-третьих, значительная часть российских предпринимателей является выходцами из государственного аппарата, так как получила доступ к управлению приватизированными или даже с самого начала частными компаниями в результате своих тесных связей с этим аппаратом.

В принципе, тесная связь бизнеса и государственного аппарата может иметь как позитивное воздействие на национальную экономику (пример Японии и в меньшей степени — Южной Кореи), так и негативное (пример Индии, отчасти — Бразилии).

Пример Японии и Южной Кореи говорит о возможности повышения эффективности национальной экономической политики путем тесного взаимодействия между предпринимателями и чиновниками на основе высокого профессионализма, большого чувства ответственности у обеих групп, а также исторически сложившихся тесных связей между ними. Пример Индии и Бразилии свидетельствует об обратном — снижении эффективности экономической политики из-за переплетения предпринимателей и чиновников на основе их коррумпированности, в результате чего доходы национального бизнеса во многом зависят не от наличия предпринимательских способностей, а от близости к государственному аппарату.

Как пишет известный американский специалист по вопросам управления Питер Друкер, «опыт Японии учит нас одному: необходимо поддерживать самые тесные отношения между правительством и бизнесом. Но это возможно лишь в одном случае, если и правительство, и бизнес высокоразвиты и достаточно компетентны. В противном случае — как можно убедиться на примере Индии и Бразилии — эти отношения сведутся к панибратству и коррупции вместо выработки и проведения правильной политики и достижения успехов в развитии.1

Еще более опасной чертой российского предпринимательстаа является его сильная криминализация и принадлежность целых секторов экономики к теневой экономике.

1Цит.по: Друкер П.Ф. Новые реальности / Пер. с англ. М., 1994. С.215.

Доля неформального сектора теневой экономики в России с 1997 г. оценивалась в 25% ВВП. На подпольный (криминальный) сектор тогда же приходилось 15—20% ВВП. Таким образом, доля теневой экономики в России достигла 40-45% ВВП.1

Распространенность теневого сектора экономики в решающей степени зависит от ее общего состояния, уровня жизни населения, устанавливаемых государством ограничений хозяйственной деятельности, а также возможностей его подавлять теневую экономику.

1 Вопросы экономики. 1998. №8

**Заключение**

Предпринимательство, как показывает опыт развитых стран, действительно является незаменимой силой хозяйственной динамики, конкурентоспособности и общественного процветания. Ведь предприниматель – это всегда новатор, внедряющий на коммерческой основе новые технологии, новые формы организации дела; инициатор соединения факторов производства в единый процесс производства товаров и услуг с целью получения прибыли; организатор производства, настраивающий и задающий тон деятельности фирмы, определяющий стратегию и тактику поведения фирмы и принимающий на себя бремя ответственности за успех их поведения; человек не боящийся риска и сознательно идущий на него ради достижения поставленной цели.

Современный предприниматель должен хорошо разбираться в сути экономических процессов, ориентироваться в изменяющейся обстановке, прогнозировать, рассчитывать вероятность тех или иных потерь, т.е. идти на риск сознательно. Комбинируя факторы производства, предприниматель должен выбирать наиболее оптимальный вариант, чтобы при минимальных издержках получить максимально возможную прибыль.

Все эти свойства предпринимателя составляют суть предпринимательского дела, направленного, в конечном счете, на приумножение общественного достояния, процветания рыночной экономики.

Переход к рыночным отношениям ставит перед нашим обществом множество сложных задач, среди которых важное место занимает предпринимательство.

Отсутствие собственного практического опыта предпринимательства заставляет заимствовать западный. Это естественно. Но при этом следует помнить замечание видного представителя российской научной мысли историка В. О. Ключевского. В 1911 г. он записал в своем дневнике: "Закон жизни отсталых государств или народов среди опередивших: нужда реформ назревает раньше, чем народ созревает для реформы. Необходимость ускоренного движения вдогонку к перениманию чужого наскоро". Действительно, попытки слепо копировать Запад во всем, что необходимо для развития рынка, не приведут к положительному результату. Необходимо приспособление, адаптация известных рыночных структур и институтов к своеобразным российским условиям. Скорее всего, следует ожидать наступления длительного периода, на протяжении которого новое поколение российских предпринимателей методом проб и ошибок будет осваивать практическую философию бизнеса. Пройдет немалое время, прежде чем можно будет говорить о сложившейся культуре предпринимательства, о предпринимательской этике, отвергающей любые пути нечестного извлечения прибыли.

Для развития предпринимательства в России нужна специальная программа, которая должна включать:

1) создание стабильного хозяйственного законодательства;

2) образование государственно-общественных инвестиционных, страховых и информационных фондов для содействия предпринимателям;

3) построение региональной рыночной инфраструктуры (учебные, консультационные, сертификатные центры);

4) введение соответствующего налогового, валютно-ценового и антимонопольного регулирования, которое сделало бы невыгодным обман партнеров.

**Список литературы**

1. Вопросы экономики. №8. 1998.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. М., 1995.
3. Джиоева В. А. Основы экономических знаний: рынок и предпринимательство: Учеб. для экономических вузов / Под ред. акад. А. Г. Лобко - М.:Высш. шк., 1997.
4. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А. С. Булатова. – М.: Юристъ, 1999.
5. Шишкин А. Ф. Экономическая теория: Учебное пособие для вузов. Кн.2.- М.: Гуманит. изд. Центр ВЛАДОС, 1996.