**Глава 1. Что такое бизнес?**

Что человек совершает,

## Тем он и владеет

Его могущество в нем самом.

# Эммерсон

**1.1.Основы бизнеса**.

Вы узнаете:

- с чего начинается бизнес?

- кто может заниматься бизнесом?

- что такое предпринимательство?

С чего начинается бизнес? С себя. Да-да, самая первая проблема – это вы. А точ­нее, готовность на самом деле к тому, чтобы заняться предпринимательством. Это ведь совсем особый образ жизни, предполагающий готовность принимать самостоятельные решения, рисковать, дей­ствовать быстро и работать много, куда больше, чем восемь часов в день. Далеко не каждый способен на это, хотя таких лю­дей в нашей стране очень много. Недаром ведь, несмотря на все трудности и про­блемы, в сферу нового предпринимательства втянулись уже миллионы людей. И дело тут не в высоких заработках, тем более что нередко, особенно в первое время, они и ниже, чем на прежнем месте.

Есть еще одно обстоятельство, о котором написал знаменитый американский экономист Пол Самуэльсон:

«…Люди всегда хотят начать самостоятельное дело. Если даже им никогда не удастся заработать больше, чем несколько тысяч долларов в год, все же есть что-то привлекательное в возможности строить собственные планы и выполнять разнообразные задачи, к каждодневному решению которых мелкий предприниматель имеет склонность».

Отсюда первый совет.

Беритесь за создание собственного бизнеса только в том случае, если чувствуете желание и силы самостоятельно принимать решения и нести всю ответственность за успех своего ДЕЛА и благосостояния своей семьи.

Если вы ответили на этот главный вопрос положительно, то можно браться за решение второй проблемы – каким делом заняться, в какой сфере вам стоит развивать коммерческую деятельность.

Ответ на этот вопрос внешне прост: надо выбрать то, с чем вы в состоянии справиться и что обеспечит вам конкурентоспособность. Неплохо, если это будет дело, которым вы уже занимались раньше, тогда уменьшается риск натолкнуться на «подводные камни», хорошо известные профессионалам, но до поры до времени незаметные новичкам. Впрочем, это условие желательно, но не обязательно. За последние годы в нашей стране мы видели немало примеров успешных коммерческих карьер людей с самым неожиданным образованием (например, банкиров с дипломами врача, театрального критика и т.д.).

«Какая же ваша будет последняя цена? – сказал наконец Собакевич.

- Два с полтинною.

- Право, у вас душа человеческая все равно, что пареная репа. Уж хоть по три рубля дайте!

- Не могу.

- Ну, нечего с вами делать, извольте! Убыток, да уж нрав такой собачий: не могу не доставить удовольствие ближнему…».

У гоголевского Чичикова, как помнится, был не совсем обычный бизнес. Но ведь «деньги не пахнут», - говорил, правда, по другомуповоду один римский император своему сыну.

Еще недавно наши толковые словари и специальные справочники (экономические, философские, политические, юридические) в понятие «бизнес» привносили откровенно пренебрежительный оттенок, считая, что предпринимательская деятельность связана, прежде всего с личной наживой. Бизнесмен трактовался как делец, капиталист – в смысле воротила, стремящийся из всего извлечь крупные барыши, не гнушаясь никакими средствами, в целях личной наживы. Каждый пионер знал: бизнесмен – это толстощекий тип в шляпе с сигарой в зубах.

Переход России к рыночной экономике изменил многие формулировки. В новых словарях и справочниках «бизнес» тактично называется «экономической деятельностью субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленной на получение прибыли путем создания и реализации определенной продукции и услуг».

В современных изданиях «бизнесмен» хотя и называется по-прежнему «дельцом», но в то же время уважительно представлен как вообще человек, занимающийся любым видом экономической деятельности, приносящей прибыль, имея при этом необходимые средства – собственные или заемные.

Предпринимательская деятельность, предпринимательство представляет собой инициативную самостоятельную деятель­ность граждан и их объединений, направ­ленную на получение прибыли, осуществ­ляется гражданами на свой риск и под имущественную ответственность в преде­лах, определяемых организационно-правовой формой предприятия.

По одному из современных определений, основанных на американском опыте, предпринимательская деятельность – «это прежде всего интеллектуальная деятельность энергичного и инициативного человека, который, владея полностью или частично какими-либо материальными ценностями, использует их для организации бизнеса, которым управляет».

Синонимы слова «бизнес» - коммерция, торговля, отрасль, фирма, деловая активность. Таким образом, понятия «предпринимательство» и «бизнес», компания, фирма и предприятие должны считаться равнозначными.

В американских толковых словарях понятие «бизнес» трактуется как коммерческая деятельность, определяющая способ существования человека и позволяющая ему быть независимым в суждениях, принятии решений.

Вот, оказывается, настоящий смысл того, что должно называться бизнесом: независимость в суждениях, позволяющая и решения принимать и действовать, рискуя собственным капиталом, временем, репутацией.

Можно принять и следующую концепцию: извлекая пользу для самого себя, предприниматель действует на благо общества. Поэтому, например, в США общество и государство отдают себе отчет в том, что несколько десятков миллионов предприимчивых людей – это своего рада «золотой фонд» нации, и делают все, чтобы предпринимательский дух в народе никогда не иссякал.

Благодаря предпринимательской деятельности производится основная часть богатства многих стран мира.

В зарубежной экономической литературе понятие «предприниматель» появилось в 18 веке и часто ассоциировалось с понятием «собственник». Шотландский экономист Адам Смит (1723-1790 г.г.), например, характеризовал предпринимателя как собственника, идущего на экономический риск ради реализации какой-то коммерческой идеи и получения прибыли. Он сам планирует, организует производство, распоряжается результатами производства.

Вне предпринимательства, сама по себе собственность и иное имущество, используемые в производственном процессе не могут быть реализованы, а следовательно не принесут дохода товаропроизводителям. Поэтому «предпринимательство» представляет собой, образно говоря, кровеносную систему рыночного хозяйства, поддерживающую жизнедеятельность каждой ячейки и обеспечивающую общественный «обмен веществ».

Но есть еще ряд факторов, о которых нельзя забывать. Во-первых, каждая разновидность коммерческой деятельности требует разных ресурсов материальных и финансовых, и с этим обязательно надо считаться, выбирая свой путь. Например, для того чтобы заняться оказанием услуг, часто достаточно ваших собственных рук и денег на приобретение необходимого инструмента, запасных частей и оплату транспортных расходов при поездках к клиентам. Для того чтобы заняться розничной торговлей, потребуются уже не только руки и капитал, но и материальные ресурсы (например, бумага и коробки для упаковки товаров), а также кое-какое оборудование (весы и торговая мебель). Если же вы решитеорганизовать выпуск какой-то продукции, то вам потребуется уже соответствующее оборудование и более широкий ассортимент сырья и материалов. Соответственно будут различаться и ваши финансовые потребности, не говоря уже об огромных трудностях, с которыми в нашей стране пока что связаны поиски оборудованияи материалов для изготовления мало-мальски качественных товаров.

В странах с развитым рынком проблемы «добывания» нет. Но вопрос о денежных средствах для «запуска» своего дела стоит не менее остро. Неудивительно поэтому, что по статистике 34 процента малых коммерческих фирм действуют в сфере услуг, а еще 42 процента – это малые фирмы в сфере торговли, причем преимущественно розничной. И лишь 22 процента – это малые фирмы, действующие в сфере производства (они занимаются в основном изготовлением запасных частей, деталей, комплектующих узлов для крупных предприятий, которые помогают им с приобретением оборудования и получением материальных ресурсов).

Поэтому наш второй совет.

Ищите свое ДЕЛО для начала в сфере услуг и торговле (посреднической деятельности). Для этого потребуется наименьшие начальные средства и минимальные усилия по добыче минеральных ресурсов.

В нашей стране с ее безмерно запущенной сферой услуг и пародий на систему торговли малые предприятия по оказанию услуг и магазины имеют серьезные шансы на успех (недаром так быстро повсюду плодятся «коммерческие» магазины). И если это дело пойдет у вас успешно, то, поднакопив денег и опыта, вы сможете потом решиться и на более дорогостоящие проекты в сфере производства товаров.

При этом перечень услуг, которыми могут заниматься коммерческие фирмы, огромен. Прежде всего можно упомянуть ремонтные работы разного рода: от ремонта квартир до починки электроприборов или автомобилей. Найдут своих клиентов и фирмы, которые займутся услугами совсем другого рода: от обработки садовых участков до бухгалтерских консультаций. Но основное и наиболее сложное – производство, бизнес в промышленности.

В числе основных факторов производства современная экономическая наука выделяет наряду с землей, трудом и капиталом также предпринимательство. Наличие свободного предпринимательства служит одним из определяющих признаков рыночной экономики. Общеизвестно, что экономику капиталистических стран характеризуют как мир бизнеса. А бизнес и предпринимательство настолько близкие понятия, что найти различие между ними не легко, да и не нужно.

Переход российской экономики к рыночным отношениям неизбежным образом связан со становлением и развитием предпринимательства. Так что, говоря об экономике вообще и рыночной экономике в частности, приходится концентрировать внимание и на предпринимательстве как неотъемлемой составной части экономической системы и ее функционирования.

**Задания для усвоения.**

Какие слова на русском языке отражают смысл и содержание понятия *«бизнес»*?

В прямом переводе с английского бизнес означает «дело», но любое ли дело правомерно относить к бизнесу?

Объясните причины повышенного интереса к бизнесу в России?

В какое мере вы приветствуете или осуждаете увлечение бизнесом?

Каким образом вы видите лично себя в бизнесе?

**1.2.Основные признаки предпринимательской деятельности.**

Вы узнаете:

- какие признаки характерны для предпринимательской деятельности?

- какой способ действий присущ предпринимательству?

- какова последовательность действий бизнеса?

- какие факторы характерны для предпринимательской деятельности?

Предпринимательство распространяется на обширный спектр видов деятельности, включая производственную, хозяйственную, коммерческую, торгово-закупоч-ную, посредническую, инновационную, консультационную, окузание услуг, финансовую (включая операции с ценными бумагами).

Каковы основные признаки предпринимательства, отличающие его от другихформ экономической деятельности? Заметим по этому поводу, что предпринимательство не есть некий особый вид хозяйствования. Любая экономическая деятельность за редкими исключениями может быть предпринимательской. В принципе, возможно и государственное предпринимательство, а не только частное. Но ведь и на частных предприятиях может быть в какой-то мере вовлечен в дело государственный капитал.

В наибольшей степени предпринимательство характеризуется такими признаками, как самостоятельность, инициатива, ответственность, риск, активный поиск, динамичность, стабильность. Все это вместе взятое, в совокупности, должно быть присуще экономической деятельностис тем, чтобы ее можно было с полным основанием назвать предпринимательской, бизнесом.

Чаще всего предпринимательская деятельность относится к экономике малых форм, проводится в рамках небольших коллективов, предприятий с численностью от нескольких человек до ста-двухсот. Как следствие, число предпринимателей довольно велико. В России оно уже исчисляется миллионами. А вСША насчитывается свыше пятнадцати миллионов небольших фирм, фермерских хозяйств, индивидуальных предпринимателей.

Предпринимательству обычно присущи тактический способ действий, относительная кратковременность бизнес-операций, сделок. Предприниматель склонен проводить ряд сменяющих друг друга операций не очень большой продолжительности. В одних ему сопутствует успех, в других – неудача, важно, чтобы в целом прибыль превышала убытки.

Все это, однако, не исключает связи предпринимательства с крупными долговременными экономическими проектами.

Предпринимательство – общедоступный вид деятельности. Согласно российскому закону, предпринимателем может быть любой совершеннолетний гражданин, не ограниченный в дееспособности, т.е. способный действовать. В качестве российских предпринимателей могут выступать граждане иностранных государств и лица без гражданства. Коллективными предпринимателями, партнерами могут быть объединения граждан, использующие как собственное, так и другое, приобретенное на законном основании имущество.

Однако далеко не все, кто хочет стать предпринимателями, становятся ими. Чтобы быть преуспевшим бизнесменом, нужны способности, знания, умения, энергия, природный дар. Без всего этого можно достичь иногда сиюминутной удачи, которая сменится потерями, провалом, а то и вовсе банкротством. К тому же надлежит знать, что подлинное предпринимательство – это не стрижка купонов, а повседневный, тягостный, изнурительный труд.

Вот как характеризует карьеру и участь предпринимателя профессор В.Богачев: «Предприниматель – это бедолага и вечный должник, неуемный оптимист, добровольно избравший для себя жизненную карьеру, в которой ему не раз придется сменить объект и, может быть, сферу хозяйствования, вероятно, разориться и вновь пытаться встать на ноги; немилосердный самоэксплуататор без нормированного рабочего днч и отпусков, не позволяющий себе даже при успешном ходе дел тратить на собственное потребление больше, чем квалифицированный наемный рабочий».

На сегодня обществу, а особенно российскому, крайне нужны такие деловые, энергичные люди, способные создать основу слоя предпринимателей.

Движение к предпринимательству есть эффективный путь обновления, возрождения в россиянах чувства хозяина.

Бизнес характеризуется определенным содержанием, направленностью, последовательностью процедур, проводимых предпринимателем.

Рассмотрим общуюю схему бизнеса, дающую представление о том, как он осуществляется.

**Ф** **Т**

Обладатели Предпринима- Потебители

факторов **Дф** тель-бизнесмен **Дт** товара

бизнеса

**Рис. 1.** Общая схема бизнеса.

Предприниматель призван удовлетворить запросы определенного круга потребителей в конечном продукте, продавая им товар **Т** и получая за это денежную выручку **Дт**. Конечный продукт предпринимательской деятельности, реализуемый потребителю в виде товара, может быть самым разнообразным. Это все то, в чем нуждается потребитель и что способен продать ему предприниматель: здания, сооружения, жилье, имущественные ценности, товары, информация, интеллектуальный продукт, деньги, валюта, все виды коммунальных услуг, строительные и другие работы.

Чтобы реализовать товар, надо его иметь. Поэтому предприниматель приобретает, получает или сам производит товар и осуществляет его продвижение для продажи потребителю, покупателю. Процесс получения предпринимателем продукта, необходимого потребителю, требует для осуществления ряда факторов предпринимательской деятельности. Это все то, что использует предприниматель в своей деятельности, т.е. средства производства и обращения товаров в виде рабочей силы, материальных, информационных, финансовых ресурсов, необходимых для производства, транспортировки, продажи товаров. Частично предприниматель может сам обладать такими факторами. Если же он ими не обладает, то приобретает факторы **Ф** у их обладателей, собственников за денежную сумму **Дф** и с их помощью производит, получает, достает и продает потребителю товар **Т.**

В простейшем случае, когда факторы сами представляют нужные потребителю товары, предприниматель приобретает их и продает потребителю. В подобной ситуации он становится торговым посредником между владельцем товара и потребителем.

Как следует из рассмотренного, схема предпринимательства может быть представлена в виде логической формулы:

**Дф****Ф****Т****Дт**

Предприниматель приобретает за деньги **Дф** средства предпринимательской деятельности **Ф**, затем преобразует их в товары **Т** и реализует их, получая в результате деньги **Дт**. Вырученные, полченные в итоге деньги **Дт**, должны быть больше денег **Дф**, затраченных на факторы, с тем, чтобы иметь прибыль.

Предпринимательская деятельность организуется таким образом, чтобы все действия осуществлялись за определенное время. Для этого предпринимательству необходим высокий уровень организации. Продолжительность операции оказывает значительное влияние на ее эффективность, прибыльность. Обычно, чем короче период сделки, тем выше эффект для предпринимателя. С одной стороны, снижаются затраты, с другой – увеличивается оборачиваемость денежных средств и меньше денег связывается в обращении. Таким образом, есть основание утверждать, что и время есть фактор предпринимательства.

Цель каждого бизнесмена – разбогатеть, получить прибыль путем реализации определенной продукции или услуг, потом еще больше разбогатеть, потом еще…

Способов разбогатеть много, незабвенный Остап Бендер, например, знал «четыреста отностиельно честных способов отъема» денег, он говорил, что «отъем или увод денег варьируется в зависимости от обстоятельств». Однако даже великий комбинатор в погоне за миллионом призывал чтить уголовный кодекс.

Понятие «богатый человек» весьма условно. Центр комплексных социальных исследований и маркетинга «Круглого стола бизнеса России» провел в 1995 году исследование, в котором, кстати, обсуждался вопрос: кого счтиать богатым? Основой исследования, кратко изложенногов газете «Известия» (27 декабря 1995г.), стал анкетный опрос 1131 эксперта из числа предпринимателей, чиновников, интеллигенции, работников МВД, прокуратуры, суда, коллегии адвокатов, юридических фирм. Среди экспертов были состоятельные, зажиточные, малообеспеченные. Поэтому, естественно, разными были и представления о бедности и богатстве, вернее и бедных и богатых. Богатым, например, считался человек, у которого минимальный уровень дохода от 500 долл. до 100 долл. в месяц, наиболее же распространенным было убеждение, что у богатого – доход 1000 долл. в месяц. В США, для сравнения, 500 долл. в месяц получает неквалифицированный рабочий, а 1000 долл. – инженер, экономист. Москвичи считают богатым того, чей годовой доход состовляет более120 тыс. долл. в год, в среднем же по России для того, чтобы считать себя богатым, достаточно и половины этих денег.

Исследователи поинтересовались, как, по мнению одних людей, становятся богатыми другие люди. На этот вопрос большинство ответило: во-первых, связи; во-вторых, личные способности. Далее щли, вероятно, почерпнутые из жизни предположения, будто богатыми становятся те, у кого была предшествующая работа в партгосаппарате, должность начальника перед началом реформ, а также связь с криминальными структурами и иностранными фирмами, наличие влиятельных покровителей, работа в комманде, т.е. среди своих друзей, вспомнили и о несовершенстве законов. По мнению большинства экспертов, лишь единицы разбогатели самостоятельно.

Так или иначе, все были согласны, что сейчас в России существует возможность быстро сделать деньги. И не только для тех, кто находится у власти или вхож в мафиозно-криминальные кланы. Однако, посчитали эксперты, образование тут ни при чем, даже, наоборот, у образованных разбогатеть шансов мало. Так считает большинство экспертов, но, думается, что они ошибаются, с большинством это часто бывает. Недаром ведь предприниматели-самоучки из числа физиков и лириков бросились получать второе, финансовое, образование, платя за это немалые деньги.

В самом начале рыночной экономики, в так называемый переходный период, некоторые экономисты сомневались в том, что «экономизированные» объяснения могут сказать что-либо определенное о мотивации и особенностях предпринимательских действий в конкретном сообществе. «Стоит только сделатьполшага вперед к разрешению этого вопроса, и извлечение прибыли, в свою очередь, оказывается средством достижения иных целей»,- считает заведующий сектором ИЭ РАН кандидат экономических наук В.Радаев в статье с характерным названием «Внеэкономические мотивы предпринимательской деятельности». Каковы же эти цели? Исследователь предполагает: обеспечить себя материально, вытащить из нищеты и необустроенности своих близких; дать детям элитарное образование; накопить средства, стремясь к эмиграции в страны с более «теплым» климатом; одержимость грандиозными идеями «сколотить» капитал для нового дела.

Не следует, однако, забывать и о тех бизнесменах, для кого деньги – самоцель, кто отказывал себе во всем и, заполнив золотомпоследнего сундука в тайнике (пусть – в банке), уходит ни с чем.

История бизнеса – ровесница рынка и старше денег. Многочисленные примеры свидетельствуют: можно стать гениальным бизнесменом по воле случая, но чтобы продержаться на плаву в бурной стихии бизнеса всю жизнь, нужно быть личностью и уметь жить.

**Задание для усвоения.**

Перечислите основные свойства деятельности, которую именуют бизнесом.

Расставьте признаки предпринимательской деятельнолсти в соответствии с вашими представлениями об их значимости.

Существует ли бизнес, не направленный на извлечение прибыли?

**1.3.Понятия и критерии малого бизнеса.**

Вы узнаете:

- что такое малый бизнес?

- какие факторы его определяют?

- чему способствует развитие малого бизнеса?

Любой крупный бизнес начинается с малого бизнеса. Любой малый бизнес начинается с предпринимателя, который сначала получает небольшую прибыль или совсем ее не получает. Именно идеи малогобизнеса создали гамбургер Мак Доналдс, компьютер, автомобиль «Форд», и даже электрический свет. Нереализованные прежде идеи превращались в нововведения, которые изменили мир бизнеса.

Малый бизнес является основой благополучия развитых стран.

И в России малый бизнес постепенно, медленно и непросто, но развивается, набирает опыт и завоевывает свое место в структуре экономики и является органической ее частью.

Рост малого бизнеса в условиях общего спада производства и кризисного состояния многих крупных предприятий свидетельствует о большом внутреннем потенциале малого предпринимательства.

Что же называют малым бизнесом?

Однозначного определения малого бизнеса нет. Обычно его связывают с объемом деятельности и численностью работающих на предприятии. Именно исходя из этих критериев различают **малый, средний и большой** бизнес. В разных странах мира эти критерии различны. Однако чаше всего используется следующее деление предприятий:

* крупное – предприятие с численность работающих более 500 человек;
* среднее – от 100 до 500 человек;
* малое – до 100 человек.

В Российской Федерации этот критерий неодинаков для разных отраслей экономики. Предельные уровни численности (в среднегодовом исчислении) в различных сферах деятельности, установленные Законом РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (ст.3), приведены в табл.1.

В соответствии с Законом под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Таблица 1.

**Численность работников малых предприятий.**

|  |  |
| --- | --- |
| Отрасль деятельности | Предельный уровень численности работников, чел. |
| Промышленность  Строительство  Транспорт  Сельское хозяйство  Научно-техническая сфера  Оптовая торговля  Розничная торговля и бытовое обслуживание населения  Остальные отрасли и другие виды деятельности | 100  100  100  60  60  50  30  50 |

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

Говоря о роли малого бизнеса, следует подчеркнуть, что малые предприятия – это не побочная сфера экономики. Малый бизнес органично включается в хозяйственную структуру, в конкурентную среду и в общественное разделение труда. Причем роль его в современной динамичной жизни неуклонно возрастает. Как показывает опыт развитых стран, если в прошлом малые предприятия создавались, как результат стремления многих открыть собственное дело, то в настоящее время создание малых предприятий нередко инициируется крупными компаниями, которые поручают им вести отдельные виды производства или устанавливать тесные связи с рынком. Часть мелких и средних предприятий включена через контрактную и субконтрактную системы, через систему франчайзинга в крупные производственные комплексы, и большие компании являются клиентами малых фирм, а последние – поставщиками для больших.

Конкретно роль малого бизнеса проявляется в том, что его развитие способствует:

* созданию рабочих мест;
* внедрению новых товаров и услуг;
* удовлетворению нужд крупных предприятий;
* обеспечению специализированными товарами и услугами.

*Создание новых рабочих мест* – это важнейший фактор, который несет в себе развитие малогобизнеса. Фактор, не толко обеспечивающий средствами к существованию значительную часть населения, но и способствующий стабилизации обстановки в обществе. Так, более 7 млн. малых фирм США обеспечивают работой более 100 млн. человек.

Другая важнейшая сторона деятельностималых предприятий - *внедрение новых товаров и услуг*. Достижения малого бизнеса в этой области затронули производство безопасных бритв, электронных наручных часов, вертолетов, нержавеющей стали, копировальных аппаратов и многого другого. В США, например, малый бизнес, производит более 60% всех услуг, половину всей продукции и почти половину всех идей и нововведений.

Помимо того, что малые предприятия внедряют новые товары и обеспечивают рабочие места, они играют важную *роль в деятельности крупных корпораций*, занимаясь сбытом их продукции, обслуживанием и снабжением.

Наконец, многие малые фирмы возникают и существуют потому, что способны *удовлетворять особые нужды клиентов.* Например, естественно, что для ремонта старинных часов, антикварных изделий и т.п. создаются малые предприятия.

Таким образом, малый бизнес обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и кооперацию производства, без чего немыслима ее высокая эффективность.

Становление, функционирование и развитие малого бизнеса, его структура и динамика в решающей степени зависят от целого ряда политических и социально-экономических условий данной страны.

Из опыта стран с развитой рыночной экономикой известно, как влияет на положение малого бизнеса общее состояние и социально-экономический уровень развития страны. Быстрый рост в них числа малых предприятий обусловлен появлением новых технологий, видов оборудования и техники, научных разработок, качественными переменами в развитии многообразных отраслей инфраструктуры, возрастанием роли сферы услуг в обществе. Этому же способствовала и индивидуализация потребления, изменившая во многом направленность производства, его привычные и устоявшиеся приоритеты.

Производственные возможности малого бизнеса, конкретные направления его развития состоят из тех рыночных ниш, которые болшие фирмы оставили незанятыми, амалые видят в них возможность успешной деятельности и получения прибыли.

Перечислим важнейшие условия и факторы, в той или иной степени влияющие на развитие малого бизнеса:

* политическая обстановка в обществе;
* состояние экономики страны;
* политика государства в области экономики;
* меры поддержки малого бизнеса;
* правовое обеспечение малого бизнеса;
* налоговая политика;
* финансово-кредитная политика;
* уровень жизни населения;
* цивилизованность предпринимательства.

В настоящее время в России условия для развития малого бизнеса, особенно производственного, далеко не самые благоприятные. Практически по всем вышеперечисленным пунктам условия далеки от оптимальных. До тез пор, пока основой хозяйственного механизма в стране не станет производственноепредпринимательство, а государство всеми доступными ему экономическими, правовыми, социальными, организационными и тактическими мерами не создаст условий для формирования производственной среды, малый бизнес не сможет реализоваться в полной мере или будет развиваться однобоко, преимущественно только в форме торгово-предпринимательсчкой деятельности. Именно такое гипертрофированное развитие малого бизнеса имеет место в современной России, о чем свидетельствуют данные, приведенные в табл.2.

Таблица 2.

Число малых предприятий по отраслям экономики

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Число предприятий | |
| Тыс. | В процентах к итогу |
| Всего предприятий  в том числе:  промышленность  сельское хозяйство  строительство  транспорт и связь  торговля и общественное питание, материально-техническое снабжение, сбыт и заготовки  общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка  жилищно-коммунальное хозяйство, непроизводственные виды бытового обслуживания населения  наука и научное обслуживание  другие отрасли | 877,3  128,5  9,8  145,5  20,5  392,7  42,4  15,4  48,8  73,7 | 100  14,6  1,1  16,6  2,3  44,8  4,8  1,8  5,6  8,4 |

Опыт работы предприятий малого бизнеса в развитых странах свидетельствует о том, что малый бизнес в рыночных условиях выживает благодаря своим характеристикам именно как малого предпринимательства, а не представителя конкретной отрасли. Тем не менее, определенные отраслевые особенности развития малого бизнеса имеются.

В этой связи представляют интерес результаты исследования английских ученых. В 1976 и 1989 годах были проведены обследования почти 300 фирм в различных отраслях (швейная, полиграфическая, тяжелая, фармацевтическая, мебельная, игрушечная, электронная, инструментальная) на предмет взаимосвязи отрасли экономики и развития в ней малого бизнеса.

Во всех этих отраслях малый бизнес за 10 лет прижился, выжил, а внекоторых показал быстрый рост. И связано это было не столько со спецификой отрасли, сколько со спецификой самой фирмы, возможностями ее лидера, формами организации производства и труда и т.п.

В то же время в ходе обследования выявилось, что легче вначале приживаются фирмы в тех отраслях, которые прямо работают на потребителя. Однако их век оказывается короче, поскольку в них ограничены возможности диверсификации и они находятся в более жесткой конкурентной борьбе (швейная, мебельная, игрушечная отрасли). Зато в тех отраслях, где возможна большая диверсификация самиз изделий (инструментальная, электронная, фармацевтическая отрасли), продолжительность деятельности фирмы на рынке оказалась выше, так же, как и выше перспективы расширения и роста.

Интересны данные в том, за счет каких факторов фирмы строили свою конкурентную стратегию: за счет изменения цены (37%), за счет изменения качества (42%), за счет изменения специализации и организационных факторов (23%). Во всех фирмах рост оборота опережал рост персонала, выросла производительность труда, повысился уровень квалификации высококвалифицированного труда, но уменьшилась его доля (за счет технических достижений).

За 10 лет около 40% малых фирм пережили смену владельцев, затрагивающую управление. По отраслям этот показатель различен. В полиграфической, электронной, тяжелой и инструментальной промынленности он был выше, чем в других отраслях. Обяснялось это необходимостью по-новому оценить потенциал фирмы, ее стратегические отиентации и т.п. при этом смена владельца всегда сопровождалась достаточно длительным периодом роста.

В результате проведенного анализа выяснилось, что ни одна из фирм не стояла на месте, постоянное движение, пульсация, поиск – определяющие характеристики, «ключевые слова» для каждой из фирм. Приведенные данные представляют интерес для российского малого бизнеса не только характером возникающих здесь проблем, но и способами их разрешения.

Динамичное развитие малого бизнеса обусловлено рядом преимуществ, которыми он оюладает. Именно наличие существенных достоинств обеспечивает малым фирмам, находящихся на условиях куда менее привилегированных, имеющим гораздо меньше средств для проведения жизненно важных стратегических исследований, возможность отвоевать свою долю на рынке.

Каковы же эти достоинства?

Прежде всего, следует отметить *гибкость и мобильность* малого бизнеса, позволяющие ему оперативно реагировать на запросы рынка, быстро *адаптироваться* к изменяющимся условиям. Малое предпринимательство можно квалифицировать как особый творческий тип экономического поведения, для которого характерны предпринимательский дух и инициативная творческая деятельность, связанная в то же время с определенным риском для ограниченного числа заинтересованных людей.

Созданию такой атмосферы в малой фирме и возможности эффективного хозяйствования способствует соединение в одном лице *собственника и управленца*, характерное для многих малых предприятий.

Важным преимуществом малого бизнеса, обеспечивающим его эффективность, является *взаимозаменяемость работников*. При известном разграничении функций между сотрудниками для малого коллектива характерны взаимопомощь и поддержка друг друга, а в случае необходимости – дублирование и взаимозаменяемость.

Существенным преимуществом малой фирмы является *высокая скорость прохождения информации.* Это обусловлено меньшим объемом информации на малых предприятиях и непосредственным общением руководителя и подчиненных.

Малые размеры фирмы обеспечивают ей хорошую *управляемость* при сравнительно низких управленческих расходах.

Наконец, нужно отметить, что для организации малого бизнеса, как правило, *не требуется крупных вложений* в основные средства. Это преимущество привлекает многих начинающих предпринимателей и положительно сказывается на себестоимости выпускаемой продукции.

Однако наряду с преимуществами малый бизнес имеет и недостатки. Предприниматель работает под страхом быть разоренным, т.е. *велика степень риска.* Многое зависит не столько от умения руководителя, сколько от воздействия внешней среды. Поэтому в кризисные для экономики периоды небольшие предприятия в первую очередь становятся банкротами.

Другим слабым местом малого бзнеса является *низкая возможность накопления капитала.* Как правило, для расширения производства владельцы малого бизнеса могут выделить незначительную часть капитала. *Есть ограничения и в получении кредита.* У малого бизнеса нет достаточных средств для выплаты высокого процента.

Малому бизнесу практически нет применения в фондоемких, наукоемких отраслях, требующих больших капиталовложений. *Сфера его деятельности ограничена*.

У предприятия нет возможности покупать сырье со значительными оптовыми скидками, так как закупки ограничены масштабом производства Им также не по средствам организовать собственную службу маркетинга и дилерскую сеть. По этой же причине малые предприятия не способны проводить научные исследования и перспективные начинания.

Ограниченная номенклатура выпускаемой продукции делает малое предприятие уязвимым с точки зрения конъюнктуры рынка. Относительно скромные масштабы производства и ограниченные ресурсы ставят в невыгодное положение малый бизнес, делают его неспособным на равных конкурировать с крупным производством.

**Задание для усвоения:**

В чем, на ваш взгляд, заключается эффективность малого бизнеса?

От каких условий зависит становление малого бизнеса?

Какие факторы влияют на развитие малого бизнеса?

За счет каких факторов строится конкурентная стратегия?

Назовите основные преимущества и недостатки малого бизнеса.

**Термины, которые необходимо**

**усвоить**.

|  |  |
| --- | --- |
| Бартер  Бизнес-деятельность  Бизнес-пространство  Бизнес-функция  Валовой национальный продукт (ВНП)  Валовой внутренний продукт (ВВП)  Индивид  Капитал  Коммунизм  Корпоративная модель бизнеса  Плановая экономика | Понятийный аппарат  Посредник  Предпосылки бизнеса  Предприниматель  Рыночная экономика  Смешанный капитализм  Социализм  Теневая экономика  Факторы производства  Чистый капитализм  Экономическая система |