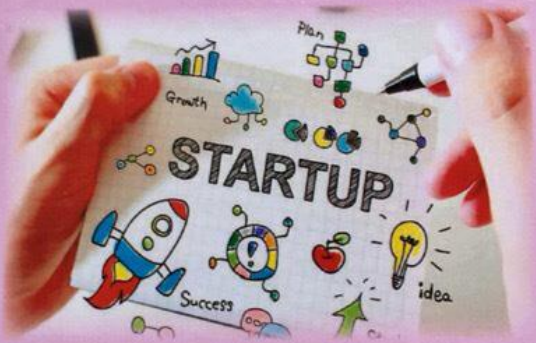
Co-funded by the
Erasmus+Programme of
the European Union

Т.В. КОЗЛОВА, Е.С. ЗАМБРЖИЦКАЯ



ОПЫТ ЕВРОПЕЙСКОГО МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:

проблемы и перспективы развития

Челябинск
2019

УДК 334.012.32(4)(075)
ББК 65.290р.я73
К59

Рецензенты:

Доктор экономических наук,
академик Российской академии естественных наук
В.Н. Немцев

Генеральный директор ООО «Аверс-Аудит М»
Н.В. Брумер

Козлова, Т.В.
Опыт европейского молодежного предпринимательства: проблемы и перспективы развития: [учебное пособие] / Т.В. Козлова, Е.С. Замбржицкая. – Челябинск: ООО «Полиграф-Мастер», 2019. – 62 с.

ISBN 978-59772-0392-0

Агентство CIP Челябинской ОУНБ

Учебное пособие создано в рамках реализации программы Жана Моне ПРОГРАММЫ ЭРАЗМУС+ (номер проекта 574467-EPP-1-2016-1-RU-EPPJMO-MODULE) «Лучший европейский опыт предпринимательства среди молодежи и возможность его применения в России». В учебном пособии рассмотрены теоретические и практические аспекты предпринимательства среди молодежи Европы, особенности планирования и налогообложения предпринимательской деятельности.

Учебное пособие предназначено в первую очередь для обучающихся вузов, а также для начинающих предпринимателей и бизнесменов.

© Козлова Т.В., Замбржицкая Е.С., 2019

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ....4

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА....5

1.1 Предпосылки становления и развития предпринимательства в Европе и других странах....5

1.2 Сущность и основы предпринимательства. Цели предпринимательской деятельности....20

1.3 Типология предпринимательства. Виды предпринимательской деятельности. Молодежное предпринимательство и особенности его в Европе и России....32

Рекомендуемая литература по теме....39

Тестовые задания....41

2 ПЛАНИРОВАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ....43

2.1 Бизнес-план предпринимательской деятельности: понятие, сущность, виды....43

Рекомендуемая литература по теме....48

2.2 Оценка эффективности предпринимательской деятельности (методика UNIDO)....48

Рекомендуемая литература по теме....52

Тестовые задания....54

2.3 Налогообложение предпринимательской деятельности в странах Евросоюза....56

Рекомендуемая литература по теме....60

ВВЕДЕНИЕ

Интеграционные процессы в современной экономике способствуют не только повышению эффективности бизнеса, но и создают условия для обмена прогрессивным опытом между странами и развитию предпринимательства.

Настоящее учебное пособие преследует цель ознакомить читателя с особенностями молодежного предпринимательства как понятия, его характеристиками, типологии предпринимательства, планирования предпринимательской деятельности и ее налогообложения в Европе.

Важнейшим аспектом предпринимательской деятельности является ее планирование, позволяющее учесть как организационные аспекты реализации бизнес-идеи, так и рассчитать ее планируемую экономическую эффективность, в связи с чем настоящее учебное пособие описывает бизнес-план как инструмент планирования и раскрывает методику UNIDO.

Авторы выражают благодарность Исполнительному агентству по образованию, культуре и аудиовизуальным средствам, Европейской комиссии по программе Erasmus + за предоставленную возможность публикации настоящего учебного пособия в рамках грантового соглашения на предоставление гранта в рамках реализации программы Жана Моне ПРОГРАММЫ ЭРАЗМУС+ (номер проекта 574467-EPP-1-2016-1-RU-EPPJMO-MODULE) «Лучший европейский опыт предпринимательства среди молодежи и возможность его применения в России».

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1.1 Предпосылки становления и развития предпринимательства в Европе и других странах

Первые упоминания о предпринимательстве в экономической теории обнаруживаются в средние века в связи с известными именами Р. Кантильона, А.Тюрго, Ф.Кене, А.Смита и др. Предпринимательство характеризовалось следующими функциями: владение капиталом, соединение и комбинация факторов производства, ориентация на извлечение прибыли, капитализация дохода, использование рыночных и других возможностей, принятие риска, самостоятельность, инициативность и творчество, способность преодоления сопротивления среды, особое управление производством. Такой комплекс экономических, организационных и психологических признаков наиболее полно отражен в западной экономической литературе по предпринимательству, где функции последнего подразделяются на ресурсную, организаторскую и творческую.

Первоначально термин «антрепренер», в переводе с французского «посредник», применялся к торговцам товаров. Роль купца-капиталиста была пассивной – он представлял кредит торговцу, затем забирал основную долю прибыли. Роль торговцев в те времена была активной – отправляясь в путешествие за товаром, он рисковал жизнью, положением, состоянием. В результате – приобретал лишь небольшую часть прибыли. Другой смысл термина «антрепренер» означал организаторов парадов и музыкальных представлений, а также руководителей крупных производственных или строительных проектов. Однако экономический смысл в анализируемом термине на данный период времени отсутствовал: руководитель проекта ничем не рисковал, и, используя предоставленные ему ресурсы, руководил работами по реализации проекта. В средние века в качестве таких «предпринимателей» выступали духовные лица: при возведении замков, общественных зданий и соборов.

Экономический смысл предпринимательского риска получил развитие в XVII веке. Размеры прибыли или убытков контракта определялись удачливостью предпринимателей. В XVII веке английский экономист Ричард Кантильон разработал одну из первых концепций предпринимательства, указал сущность термина «предприниматель». В качестве последнего он понимал торговцев, фермеров, ремесленников и прочих мелких собственников, действовавших в условиях риска: покупка – по известной цене, а продажа – по неизвестной. Именно в XVII веке было впервые указано на разграничение понятий: стали различать функции представления капитала (является основой развития венчурного капитала) и предпринимательскую функцию. Этому способствовала индустриальная революция: она прояснила роль предпринимателей и собственников в экономическом развитии. Поскольку не всегда предприниматель являлся собственником предприятия, последовало разделение функций. Так, например, изобретения Эли Уитни и Томаса Эдисона совершили технологический прорыв в научно-техническом прогрессе.

Для финансирования создания первой хлопкоочистительной машины Эли Уитни воспользовался экспроприированной собственностью английской королевы. Томас Эдисон привлекал частные средства. Т.е. изобретатели, не являясь собственниками капитала (стали венчурными капиталистами по существу), были предпринимателями. Предпринимателей в конце XIX – начале XX вв. часто отождествляли с руководителями предприятий – менеджерами.

Опыт некоторых стран, например, США, показывает, что развитие предпринимательской деятельности на протяжении XX века прошло несколько последовательных стадий.

Исследователи рыночной экономики выделяют, по крайней мере, три таких стадии ее развития на протяжении XX века. Впервые десятилетия прошлого столетия в фазе освоения вширь многих товарных рынков – результаты деятельности предприятия зависели, в основном, от организации производства, от технической стороны реализации инвестиционных проектов. На следующей стадии возникают проблемы сбыта, поскольку хорошо организованное производство опережает движение спроса. Цель

– увеличение прибыли за счет роста объема продаж – предполагает изменение направления и структуры капитальных вложений: на снижение издержек предприятия, сбытовые затраты. В условиях насыщения рынков многими товарами, предприятия вынуждены выявлять или создавать новые потребности, осуществлять поиск «ниш» рынка, активизировать рыночный спрос. Поэтому в 70-е годы распространился маркетинг – новый инструмент реализации стратегии предприятия, содержащий иные элементы предпринимательской философии, появилась потребность в особых формах планирования деятельности фирмы – стратегическом планировании. Последнее осуществляется на предприятиях при тщательном анализе рынка, отборе приоритетов, глубоком изучении ресурсной базы для внедрения нововведений. При этом значительно возрастают инвестиции на разработку новой продукции и технологий, включающие не только капитальные вложения непосредственно в производство, но и затраты на рекламу, сбыт, создание сети послепродажного обслуживания и т.д.

В общей концепции трансформации экономической системы, изложенной немецкими профессорами В. Карте и А. Шуллером, указываются основы эффективной рыночной модели, которые подразумевают элементы «теории хозяйственного порядка», разработанные В. Ойкеном и Ф. Бемом.

Для осуществления цельной политики хозяйственного порядка государственные органы должны формировать этот хозяйственный порядок и среду, благоприятную для экономической деятельности предприятий. В соответствии с этой концепцией экономические отношения нуждаются в коренном преобразовании, так же, как и отношения собственности, что подразумевает:

– устранение монополизма;

– создание рыночных структур управления;

– изменение системы присвоения (прекращение уравнительного распределения).

От формы собственности и формы организации бизнеса зависит система финансирования накоплений в стране, ее возможности, финансовое положение каждого предприятия. Это отражается на целевом назначении инвестиций, а также на характере воспроизводства основного капитала. Так, например, для

Японии характерна «динамическая» система воспроизводства основного капитала, темпы роста которого в 50-60-е годы составляли более 12% ежегодно. Кривая наращивания производственного потенциала имела экспоненциальный или скачкообразный характер. Динамичный тип формирования основного капитала в японской промышленности опирался на высокий уровень внешнего финансирования, который благодаря политике правительства для предприятий был доступным и дешевым. Для США характерной была «стационарная» система воспроизводства капитала, которая выражалась равномерным характером накопления линейного типа (темпы роста основного капитала составляли более 4% ежегодно). Несомненно, что главным стержнем рыночного регулирования является создание рыночной инфраструктуры и конкурентной среды во всех сферах общественного производства.

На основе зарубежных исследований выделены основные принципы рыночного регулирования предпринимательства. Среди них, как считают ученые Принстонского университета, должны быть следующие:

– четкое определение критериев и границ регулируемости рыночных отношений;

– постановка целей – способствовать экономическому развитию или сдерживать его; дать ли предпринимателям возможность заработать прибыль; дополнить ли бюджет;

– исходя из целей выбрать нужные формы воздействия на рынок;

– определить адресность интересов, на которые направлено рыночное регулирование – общество в целом (как считают американцы, такой общий подход ничего не дает), интересы отдельных социальных групп, интересы, связанные с развитием отдельных регионов, отраслей.

Следующим, не менее важным принципом является взаимодействие конкуренции и регулирования. В основе рыночной экономики, как показывает практика, лежит формирование и поддержание конкуренции, без которой не действует главный рыночный регулятор – цены. С одной стороны, конкуренция нежелательна для продавца. Для покупателя, наоборот, конкуренция –

благо, поскольку обеспечивает лучший товар, лучшую систему обслуживания. Конкурентная природа рыночной экономики остается неизменной при больших и малых переменах. Экономические функции государства не противоречат конкурентному началу и не направлены на его ущемление или подавление. Напротив, сама хозяйственная деятельность государства ориентирована на укрепление конкурентного основания экономики. Правда, в отдельные периоды складывается впечатление, что государственное регулирование частично заменяет и в какой-то степени подавляет конкуренцию (в чрезвычайных обстоятельствах, связанных с циклическими кризисами и войнами). Нужно учитывать, что самой конкуренции присущи определенные периоды, вытекающие из закономерностей ее внутреннего развития.

В результате трансформации экономических отношений будет создан насыщенный конкурентный рынок. Как показывает практика стран с рыночной экономикой, для создания устойчивой конкурентоспособной среды предпринимателей необходима как минимум одна организационно-структурная единица на сто человек населения.

Важным критерием регулирования предпринимательства является обеспечение свободы и выгоды обмена (как для продавца, покупателя, так и для третьих лиц – экология города, например). В условиях товарного производства четко обозначается положение товаропроизводителя на рынке: он абсолютно свободен, экономически обособлен. Т.е. на рынке необходима экономическая обособленность, полная самостоятельность производителя. Рынок – система экономических отношений между изготовителями и потребителями продукции, опосредованная процессом купли-продажи. В этой системе центральной фигурой является покупатель. Производство реагирует на требования общества – спрос и цены. Производители продукции, преследуя свои интересы, вынуждены удовлетворять запросы потребителей, покупателей, иначе не будет реализована продукция, не будет и прибыли. Взаимоотношения продавцов и покупателей носят компромиссный характер, формируется определенный баланс интересов, в основе которого – реально существующие условия

производства, общественно необходимые затраты на производство единицы продукции. При этом конкуренция вынуждает производителя искать пути лучшего удовлетворения запросов потребителя, которому принадлежит право выбора. Потребитель отдает предпочтение тому производителю, который удовлетворяет его требования к товару по ряду критериев, а именно: по качеству, цене, условиям реализации товара, по состоянию сервисного обслуживания и т.д. Потребитель диктует свои требования, которые ограничены реальными возможностями производства. Диктат потребителя не может выходить за пределы, определяемые условиями развития производства. В этом и состоит, в конечном счете, приоритет производства в условиях рынка. Следующий критерий – полная информация о всех товарах, качестве и ценах.

Как система экономических отношений рынок выполняет многообразные функции:

– обеспечивает устойчивую взаимосвязь производства и потребления (создает условия для реализации продукции и условия для удовлетворения запросов потребителей);

– образует систему обратной связи, службы учета запросов потребителей; учет «поведения» своей продукции в различных условиях производства и эксплуатации, мнение потребителей о вводимых конструктивных, экологических и других изменениях.

Постоянно действующая система обратной связи, незамедлительная реакция потребителей на любые изменения качества, параметров, цен изделий, состояние сервисного обслуживания позволяют регулировать и управлять рынком. Создаваемая рынком взаимосвязь производства и потребления решает три задачи:

– удовлетворение платежеспособного спроса;
– сбыт продукции;
– обеспечение производства ресурсами.

Важным элементом хозяйственной самостоятельности предприятия является свобода выбора форм инвестирования – в машины или оборудование, ценные бумаги или земельный уча-

сток. Однако в ряде стран отдельные отрасли полностью или частично закрыты для частных инвесторов (например, связь в Германии). Инвестиционная деятельность регламентируется законодательством (экономическое, коммерческое, трудовое и административное право), которое предусматривает преимущественное регулирование. При этом имеется в виду сдерживание монополизации, обеспечение качества жизни, разделение прав и ответственности собственников и управляющих, регулирование экономической активности. Налоговое законодательство (включая вопросы амортизации), закон об операциях с ценными бумагами, закон о поощрении участия работников в накоплении и другие направлены на косвенное регулирование объемов капитальных вложений, влияя, таким образом, на условия финансирования.

Рынок предполагает свободный выбор и заказчиков, и поставщиков продукции, обусловленный взаимными экономическими интересами. Особым направлением в усилении рыночных рычагов, характеризующим переплетение интересов, является взаимное приобретение акций, осуществление совместных проектов. Способствовать этому процессу могли бы коммерческие банки, заинтересованные в процветании своих клиентов. Спрос, как правило, удовлетворяется рынком полностью. А вот сбыт продукции ее изготовителям не гарантируется. Рынок действенно влияет на развитие производства с помощью присущих ему средств; в первую очередь – движения цен, а также курсов акций, валют. Неудовлетворенный спрос вызывает повышение цен, за которым следует перелив капитала, соответствующее ему перемещение материальных ресурсов и рабочей силы. Капитал в денежной форме обладает несравненно большей подвижностью, он чаще всего опосредует движение промышленного капитала от отрасли в отрасль. Кредит расширяет возможности «ухода» значительной части капитала из одной отрасли в другую. Существенное влияние на мотивы движения промышленного капитала оказывает раздвоение капитала на капитал-собственность и капитал-функцию, и сосредоточение акционерного контроля в руках небольшой группы акционеров. Так, владельцев контрольного пакета акций новой фирмы в сравнительно большей мере интере-

суют технико-экономические факторы, например, характеристики, определяющие возможность сокращения удельных издержек при дальнейшем расширении производства, тогда как инвесторов, приобретающих мелкие партии акций, интересуют перспективы последующего движения курсов. Тем самым рынок влияет на сложившиеся пропорции общественного производства и формирование новых, служит фактором подчинения потребностям, удовлетворению платежеспособного спроса.

Методы регулирования рыночных отношений, их упорядочение, направление в русло общечеловеческих интересов различны и многообразны. Это, прежде всего законодательные и нормативные акты, регулирующие порядок сделок, особенно в части ценных бумаг, акций, облигаций, по существу затрагивающие государственную систему денежного обращения, устанавливающие порядок функционирования фондовой и других бирж. Финансово-кредитные рычаги выполняют одновременно несколько функций регулирования: обеспечение финансовых интересов государства, общества в целом, перераспределение доходов с целью социальной защиты малоимущих слоев населения и сглаживания социального неравенства, постановка и ориентация предпринимательской деятельности в направлениях, признанных приоритетными, прогрессивными, отвечающими интересам общества в целом и др. Эти задачи решаются системой налогообложения, льгот, санкций, субсидий, дотаций, кредитов, приобретением акций государством, выпуском внутренних и гарантией иностранных займов.

В современных условиях предпринимательство становится реальной силой хозяйствования, способствует развитию конкурентоспособности и общественного благополучия.

Весь ход промышленного развития, особенно с середины 50-х годов, был направлен на увеличение размеров промышленных предприятий. В этих условиях буржуазные теоретики развивали концепцию «организованного человека»: [...работник-винтик, автоматически вращающийся в строго отведенных ему границах в организации по четко сформулированным правилам]. На крупных предприятиях за десятилетия внутренние организационные отношения сложились таким образом, что небольшая группа

высших управляющих принимала решения, которые были обязательны для большинства рядовых работников. Рациональное управление предусматривало подавление человеческой индивидуальности на основе жестко установленных внутриорганизационных правил и норм. Сложился определенный стереотип поведения «рядовых» работников: отсутствие желания рисковать, проявление инициативы, отсутствие личной ответственности. Эта модель поведения подкреплялась доминирующим положением на мировых рынках ведущих западных фирм, стабильным ростом производительности труда, увеличением объема продаж на основе расширения производственной мощности с помощью отработанных технологий, слабое внедрение нововведений и сбыт массовой стандартизированной продукции. Однако кризисы 70-80-х годов предопределили необходимость перемен в моделях экономического роста, в социальных и политических институтах, в образах жизни людей. Это было вызвано ускорением темпов научно-технической революции и переносом основной тяжести конкурентной борьбы в плоскость научно-технического соперничества. Предпринимательство было предопределено значительными изменениями в области бизнеса и социальной сфере, усилением информационных, деловых и торговых взаимосвязей между странами. Рост интереса индивидов в социальной сфере особенно проявился в последние годы: к занятию своим делом, стремление к самовыражению, возросшая ответственность работников организации выводят их за рамки организационной структуры. Предпринимательство становится для них инструментом, средством самореализации.

Увеличение предпринимательских структур, соответственно, потребует изменения уровня образования. Рост квалификации, уровня образования и самосознания работников как творческих личностей достаточно сложный и требующий нестандартных решений процесс, вызывает обострение конфликта между сложившимися схемами и новыми объектами управления: между бюрократическим и предпринимательским или новаторским стилем поведения работников.

В соответствии с теорией рациональных систем (по М.Ве-

беру) наивысший уровень слаженности и эффективности достигается организацией на базе внутренних правил и норм. Действительно, бюрократический стиль управления представлял высокорациональную форму организации как противовес организационному хаосу и отсутствию четких структурных связей. Он предусматривал четкое разделение труда между работниками, иерархичность управленческих звеньев, наличие регламентационных правил деятельности организации, подразумевающих формальное отделение работников от собственности, отбор и продвижение работников согласно технической квалификации.

В условиях традиционных предприятий сверхформализация управления и административная скованность препятствуют возникновению и развитию внутрифирменного предпринимательства. Бюрократическая форма организации игнорирует социально-поведенческие аспекты функционирования, опирается на формальные, нормативные элементы структур. Через введение новых инструкций, правил и норм, процедурные согласования теряются результаты и реальная работа, подменяется конечная цель. Менеджер в бюрократической организации отвечает за ввод правил, с другой стороны – беспрекословно подчиняется вышестоящему руководителю, что приводит к подрыву эффективности и даже коллапсу самой организации.

Развитие предпринимательства синтезирует такие теоретические направления менеджмента как бихевиористские и социоэтальные подходы, модели открытых систем, концептуальные взгляды на управление нововведениями.

В организационной теории появились попытки преодоления ограничений классической бюрократии. За последние 50-60 лет западная управленческая мысль занималась проблемами трансформации бюрократического управления в предпринимательское. Это предопределено невозможностью построения «идеальной бюрократии» на практике, а самое главное – теория была изначально утопичной, обрекала организацию на неэффективность и иррациональность, поскольку пренебрегла наиболее ценным ресурсом организации - умом и творческой инициативой ее членов.

Согласно теории естественных систем, основоположники

которой Э. Мэйо, Ф. Ролисбергер, Ч. Барнард, П. Селзник, П. Блау, Т. Парсонс, Д. Макгрегор считают, что сверхтеатрализованные и жестко формализованные структуры формировались под влиянием идей рационального бюрократического управления. Основными недостатками таких организаций являются: пренебрежение социальной природой и мотивами поведения человека, его склонностями к групповой работе и созданию неформальных структур.

В работах американского специалиста Р. Баргелмана глубоко проработаны вопросы форм взаимоотношений между руководством предприятия и инициативными группами подразделений, влияния предпринимательских инициатив на стратегическое развитие организации.

Предприятие (корпорация) представляется в виде двух динамичных подсистем, воздействующих друг на друга: с одной стороны, это «спланированное, стратегическое поведение», которое отражает формальную (механическую) организационную структуру, с другой – «автономное стратегическое поведение», которое представляет все инициативы и действия, выходящие за рамки формально принятой стратегии (органическая структура).

Если ранее теоретики менеджмента рассматривали существование двух названных подсистем изолированно друг от друга, то сегодня они исследуются в тесном взаимодействии.

Разработка и поиск факторов внешней ситуации при построении модели организации позволили Бернсу и Сталкеру выделить следующие факторы: уровень конкуренции, уровень технологии, уровень развития продукции, состояние потребителей. При указанных факторах внешней ситуации выделяют две крайние формы организационных моделей: в конце одной цепочки – механическая структура, в конце другой цепочки – органическая структура, между которыми лежат все остальные типы организации (рис. 1.1). Указанная группа факторов, на наш взгляд, нуждается в дополнении. К ним следует добавить фактор обособления объекта-предприятия от внешней среды (рыночной или жестко централизованной, государственной). В зависимости от этого фактора предприятие имеет разные условия для развития пред-

принимательского управления, разную степень приспособленности к внешним условиям, а следовательно – и иную структуру организации.

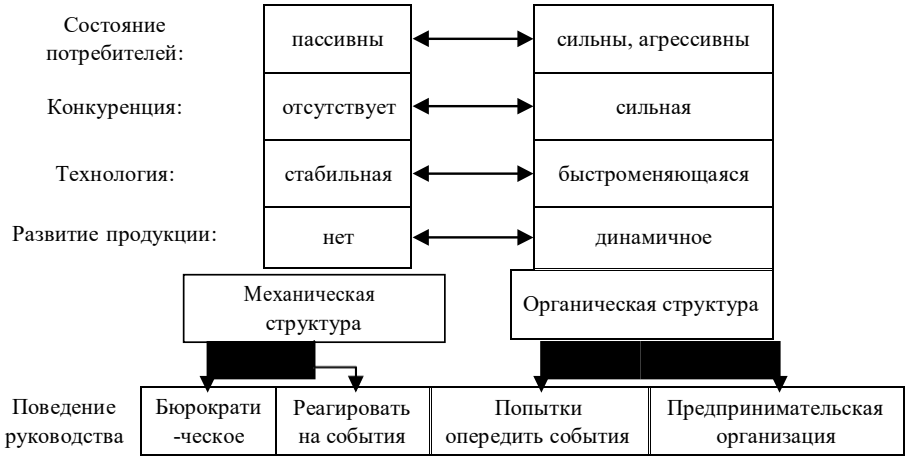


Рисунок 1.1 – Связь между факторами внешней ситуации и структурой предприятия

Другим, не менее важным для включения в данную группу факторов, является форма собственности. Какую форму собственности имеет предприятие – частную или государственную – от этого также будет зависеть структура предприятия, ее прогрессивность и динамизм, его стратегия. Предприятия с частной формой собственности, как правило, имеют предпринимательский стиль управления и органическую структуру, а, следовательно, более адаптированы в рыночных условиях.

Как считают западные экономисты, механическая структура существует при относительно стабильных внешних условиях: незначительных изменениях спроса на конечную продукцию, отсутствии конкуренции, несущественной динамики в области технологии и совершенствования продукции. Механическая структура отличается широкой специализацией, формальной и малогибкой организационной структурой, исключительно централизованным принятием решений, односторонней связью от высшего руководства к низшим звеньям. Органическая структура

пригодна для неустойчивых внешних ситуаций. Она динамична к окружающей среде, хорошо приспосабливается к ней. Для органической структуры характерны: постоянное изменение функций и приспособление к обстоятельствам, гибкая и неформальная структура организации, определенная степень автономии всех членов руководства предприятия, предпринимательское поведение управляющих.

Указанные особенности и направления деятельности предпринимательства в рыночных условиях обозначают внешнюю систему, в которой развивается предприятие, под ее воздействием меняется структура организации и, соответственно, изменяются стратегия и методы управления. Предприятие должно рассматриваться как открытая система, четко реагирующая на все внешние факторы. Одним из направлений развития является применение стратегического планирования и управления предприятием, усиление экономических аспектов. С учетом предложенных факторов внешней ситуации, влияющих на структуру предприятия, эти взаимосвязи можно представить следующим образом (рис. 1.2).

Состояние потребителя:	Пассивны	Активны
Конкуренция:	Отсутствует	Сильная
Технология:	Стабильная	Быстро меняющаяся
Развитие продукции:	Нет	Динамичное
Внешняя устойчивость:	Не устойчиво	Устойчиво
Форма собственности:	Государственная	Частная
	Механическая	Органическая

Рисунок 1.2 – Связь между факторами внешней ситуации и структурой предприятия (дополнительная)

Такая схема взаимосвязей факторов внешней ситуации и структуры предприятия, на наш взгляд, является более полной, охватывает важнейшие факторы – степень открытости предприя-

тия и форму ее собственности. В условиях рынка предприятие является свободным производителем продукции, и в соответствии со знаниями и сведениями о конъюнктуре рынка самостоятельно принимает решение о выходе на него. При этом оно стоит ближе к рынку и потребителю, чем в условиях централизованного принятия решений, когда предприятие как бы полностью обособлено от внешнего окружения. С развитием рыночных факторов степень свободы предприятия повышается, изменяется соответственно и поведение его руководства – от бюрократического к реакции на события внешней среды и далее – к предпринимательскому типу. Форма собственности предприятия частная или государственная также в большей степени воздействует на предпринимательскую сферу предприятия, изменяет его структуру. Предложенные дополнения позволяют внести существенные коррективы в направления и формы развития предпринимательской деятельности на предприятиях, в регионах. Эти изменения должны быть внесены как в положения и концепцию по развитию предпринимательства в республике, так и в методы, определяющие приоритеты развития.

Теоретическое понимание и анализ предпосылок возникновения и развития предпринимательской деятельности предприятия, особенностей рыночной экономики, являющихся факторами внешней ситуации при построении модели организации, позволяют сделать следующие выводы.

В процессе эволюции рыночной экономики изменяется характер отношений как вне, так и внутри организации. При определенном уровне накопления материального богатства стратегическим ресурсом, например, в экономике США, Японии и других, становится «интеллектуальный капитал» – знания, творческие способности, информация, управленческая культура. В этих условиях важно, чтобы интересы работника идентифицировались с интересами системы в целом. Изменяется характер отношений между наемными работниками и предпринимателями, времена жесткого принуждения к труду необходимостью выживания остались в прошлом. Задача менеджеров, и особенно высшего управленческого звена, в настоящее время состоит в раскрытии

творческого потенциала сотрудников всех уровней на основе новой мотивации для более эффективного включения в производственный процесс. На это направлены разного рода инвестиции на развитие персонала. Другим принципиально важным моментом современного процесса является соединение наемного работника и собственника в одном лице, его непосредственное вовлечение в накопление и через владение акциями предприятий, и через финансирование на паях со служащими индивидуальных счетов.

Таковы прямые изменения некоторых моментов предпринимательской стратегии компаний в связи с новыми подходами к человеку как участнику производственного процесса. Есть и опосредованные влияния. Например, в основе инвестиционных решений о слияниях, приобретении активов других фирм лежат соображения не только об усилении финансовой и производственной мощи, но и доступа к интеллектуальным ресурсам, прежде всего к персоналу, способному генерировать новые идеи, технологии, воплощать и новые конкурентоспособные товары – источник прибыли. Известны особенности отношений с персоналом, требования к культуре производства, например, в японских компаниях, которые позволяют достичь максимального эффекта от капитальных вложений в новую технику и технологии. При зарубежном инвестировании, чтобы не тратить усилия на ломку сложившихся стереотипов в этой области, японские предприниматели предпочитают не приобретать действующие, а строить новые предприятия, где они могут воссоздать уникальный синтез новой технологии и особой культуры производства. Факторы внешней ситуации обусловливают необходимость развития внутрифирменного предпринимательства. Одновременно и само предприятие, являющееся «структурой возможностей», подгаживает наиболее инициативных своих членов к их использованию. В любой организации существует множество неиспользуемых ресурсов – материальных, технологических, маркетинговых, организационных, которые являются «питательной средой» для поискового стиля поведения.

На крупных предприятиях управленческая система также двигается в направлении от «управленческой философии» к

«предпринимательской». Это обусловлено объективной реальностью деятельности предприятий, характером решаемых задач и необходимостью адаптации к существующим факторам внешней ситуации. Бюрократическая и предпринимательская подсистемы на крупнейших предприятиях находятся в сложном взаимодействии, при медленном отмирании первой и постепенном развитии второй. Однако крупное предприятие не может реально существовать вне базовой системы, построенной на принципах бюрократической модели, – с четким разграничением сфер ответственности менеджеров, иерархичностью структуры, наличием определенных внутренних правил и норм. Бюрократические составляющие в таких системах постепенно замещаются подходами предпринимательского стиля управления. Важнейшее значение имеет создание благоприятного климата для становления и развития предпринимательского стиля мышления.

1.2 Сущность и основы предпринимательства. Цели предпринимательской деятельности

Современное понятие предпринимателя как новатора сложилось в середине XX века: «Задача предпринимателей – реформировать и революционизировать способ производства путем внедрения изобретений, а в более общем смысле - через использование новых технологических возможностей для производства новых товаров или прежних товаров, но новым методом, благодаря открытию нового источника сырья или нового рынка готовой продукции – вплоть до реорганизации прежней и создания новой отрасли промышленности...».

С этого времени термин «предпринимательство» становится тесно связанным с поиском новых идей и их реализацией. В качестве новой идеи воспринимается – от нового промышленного продукта – до организационной структуры.

Таким образом, под предпринимательством понимают очень широкий диапазон определений - от «праздного класса» (Т. Веблен) до «основного феномена экономического развития» (И. Шумпетер).

Однако, несмотря на множество исследований в области

предпринимательства в значительный временной период только в последнее время стала проявляться тенденция на междисциплинарный анализ сущности предпринимательства. Недостаточно изучены в методологическом и эмпирических аспектах важнейшие взаимосвязи предпринимательской деятельности (как внутренние, так и внешние).

Все современные исследования по предпринимательству используют идеи, заложенные И. Шумпетером и Ф. фон Хайеком. В их трудах проанализирован исторический срок предпринимательской деятельности во взаимосвязи с эволюцией марксизма, кейнсианства, поставлены или определены последующие идеи и вопросы. Интересен в трудах экономистов сам методологический подход к предпринимательской деятельности, политизация или идеологизация сущности предпринимательства, что в конечном итоге приводит к полярным выводам. Однако, на наш взгляд, сущность самого определения от этого только выигрывает. Так, классик теории предпринимательства И. Шумпетер считал, что главной функцией предпринимательства является реформирование, революционизирование производства на основе его реорганизации, внедрения изобретений, создания условий для производства товаров (как новых, так и старых), открытия новых источников сырья, рынков сбыта. В этом смысле содержанием предпринимательской деятельности становится «осуществление новых комбинаций» факторов производства и нововведений. Предпринимательство, как считал Шумпетер, является универсальной общеэкономической функцией любой общественной формации, которое сочетается с выполнением других видов деятельности – управление маркетингом, научными разработками. Он также считал, что по мере экономического развития предпринимательская функция как бы рассеивается среди специалистов.

Большое значение для эволюции производства имеет состояние хозяйственно-политической среды, а именно – является ли она административно-командной или рыночно-конкурентной экономической системой. Чистая конкурентная среда подразумевает (рис 1.3):

Дерегулирование, «мягкая структура» основных законов –

о собственности, корпорациях, труде, пенсиях, банкротстве, банковском деле и налогообложении – такая среда определяет и способы использования «новых комбинаций» и основные типы мотиваций предпринимательства.

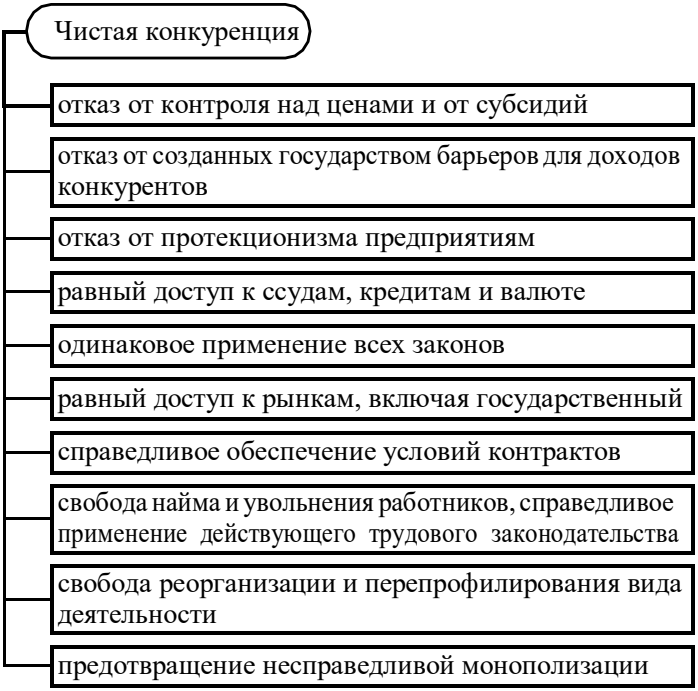


Рисунок 1.3 – Основные характеристики чистой конкурентной среды

В основе исследований Ф. фон Хайека заложены социальные и экономические идеи, которые определяются, прежде всего, свободой человека, отсутствием его подчинения воле других людей в пределах законов гражданского общества. В свою очередь, личная независимость приводит к более производительному использованию своего экономического потенциала. Хайек имел в виду при этом то обстоятельство, что каждый человек обладает уникальными знаниями, которые проявляются или применяются только при его активном участии. Не пассивное, а активное пове-

дение индивидуума приводит к реформированию и нововведениям в производстве. Рынок выступает при этом наилучшим координатором использования человеком своего потенциала – информационного, экономического, производственного, интеллектуального. Через ценовой механизм информирования индивидов о состоянии спроса и способах его удовлетворения, их потенциальных областях осуществляется реализация этого потенциала. Конкуренция, как рыночный механизм, по Хайеку – «обнаруживающая процедура» – представляется как поиск изменений в предпочтениях потребителей и новых средств их удовлетворения. Движущей силой, исполнителем этого механизма является предприниматель, осуществляющий наиболее «оптимальное (эффективное) соединение своих уникальных знаний» с рыночной ситуацией, на этой основе обеспечивающий максимальный доход и первенство в конкуренции. Таким образом, у Хайека предпринимательская деятельность выступает как нечто цельное, последовательное, тесно связанное с рынком – как система, но одновременно и уникального качества – знания индивидов, поиск и исследование новых экономических возможностей. Отсюда также следует, что это качество не присуще какой-либо профессии, роду занятий, а является характеристикой поведения. В этом взгляды Хайека и классиков марксизма – К.Маркса, Ф.Энгельса, В. Ленина – несколько сходны: в познании глубинных механизмов экономического развития, в широте постановки, по способам продвижения к идеалу – большей свободе самореализации индивида. Однако к рынку и конкуренции они подходят с разных сторон. Классики марксизма заведомо относятся к этим понятиям негативно со стороны их социальных аспектов. В их работах основное внимание уделено политическим, и в некоторой степени – социально-экономическим аспектам предпринимательства. Так: исследования К.Маркса много внимания уделяют организационно-творческим компонентам предпринимательства и в целом – условиям массового и непрерывного социального творчества. При этом в XIX – начале XX века, в основном, развивались выводы о преимущественно капиталистической, частнособственнической, эксплуататорской природе предпринимательства. Са-

мое ценное у классиков марксизма в разработке проблем предпринимательства содержит такие аспекты: анализ отношений собственности, исторической роли буржуазии и др. Предпринимательство как экономическое явление возникает тогда, когда существуют экономическая свобода и организационно-хозяйственные нововведения (новаторство). Как было определено ранее, предпринимательский стиль поведения характеризует свободное творчество и готовность разумно рисковать. Предпринимательство есть поиск, выявление и использование деловых возможностей, появляющихся в результате перемен в управленческих, маркетинговых, технологических и других подсистемах организации. Но предпринимательство шире, чем новаторство, поскольку новаторы не всегда могут или хотят заниматься реализацией идей и доведением их до практического использования. Это –главные и основные, в коренные характеристики понятия предпринимательской деятельности, образующие его природу, характеризующие его особенность и универсальность. Все другие характеристики, такие как риск, поиск и принятие решений, ресурсы, стремление к прибыли и т.д. являются производными от первых, дополняющими.

Поскольку существует общее деление человеческой деятельности на репродуктивную (при известных средствах добиваться уже известных результатов) и творческую (выработка новых средств и идей), а также известных целей с помощью новых средств, аналогично различают и экономическую деятельность: творческо-поисковую, инновационную и репродуктивную (рутинную, шаблонную). Предпринимательство относится к нововведенческой, новаторской экономической деятельности. Основная сущность его – в комбинировании производственных факторов с целью получения большего дохода. При этом создаются и развиваются организационные структуры соответственно при открытии нового производства или при его увеличении, реорганизации, установлении, модернизации или устранении связей.

Экономическая свобода подразумевает определенную совокупность прав у хозяйственного субъекта, самостоятельность в принятии решений «... по поиску и выбору вида и формы, а также

сферы хозяйственной активности, методов ее осуществления, использованию продукта и дохода» от данной деятельности. Свобода также складывается как результат взаимодействия внешней среды и субъекта.

Однако автономное принятие решений – ключевое условие предпринимательства. «Свобода предпринимательства, как и свобода распоряжения рабочей силой, таким образом, выступает разновидностью экономической свободы вообще и выполняет функции производительной силы». Без этого «новая комбинация» невозможна ни экономически, ни организационно, ни психологически.

Среди функций предпринимателя указывают его признаки или качественные характеристики. Таковы, например, ответственность за экономический риск, проявление инициативы по соединению ресурсов для производства товаров и услуг, принятие основных неординарных решений по управлению предприятием, внедрение инноваций и другие.

Однако предпринимательство не есть лишь мелкие формы бизнеса. На крупных предприятиях также широко используются понятия «интрепренерство» – предпринимательство (по Г. Пиншо) и предпринимательское управление (по Г.Стивенсону). То есть предпринимательство, включающее организационные преобразования и опирающееся на право самостоятельного принятия решений, существует на всех уровнях сложных иерархических систем. Несомненно, что действия предпринимателя и менеджера разных уровней различаются задачами, приоритетами, возможностями и проблемами. Однако сущность – организационные нововведения на основе свободы использования новых возможностей для бизнеса – остается прежней. Интересен подход Г.Стивенсона, который противопоставляет предпринимательскую деятельность администрированию, выделяя при этом следующие черты предпринимательского управления. Так, по критерию стратегической ориентации предприниматель исходит из возможностей, а не стеснен наличием ресурсов. При многостадийности процесса он не должен задерживаться на каждой стадии долго. Предприниматель ориентирован не на владение ресур-

сами, а на лизинг – эпизодическое их использование, формализованным иерархиям предпочитает неформальные связи. Предприниматель выбирает коллективистские ценности и стимулы в большей степени, нежели индивидуальную карьеру. По существу, предпринимательское управление противопоставляется администрированию, воспроизводится идея о качественном отличии управления от регулирования. Последнее позволяет поддерживать производство в рамках сложившейся организации. Предпринимательское управление позволяет обеспечивать перевод из одного организационного состояния в другое на основе нововведений и реорганизации.

Предпринимательскому типу поведения соответствует определенная система целей и мотиваций. Это можно проиллюстрировать на сравнении качественных характеристик традиционных менеджеров (бюрократический стиль), управленцев – предпринимателей и отдельных предпринимателей (табл. 1.1), полученных на основании имеющегося материала.

Для традиционного предприятия характерна система вознаграждения за труд, поощряющая консерватизм в области принятия решений, непринятие риска, отсутствие персональной ответственности (индивидуумов) за конкретные проекты, инструкции сверху, обеспечение должностных рамок, сдерживающая атмосфера, не способствующая творчеству, гибкости, независимости и принятию решений с высокой степенью риска. Альтернативой традиционному предприятию выступает атмосфера предпринимательства, которая создается на противоположных принципах управления, разработка подходов, задач и планов действий, вознаграждение за предпринимаемые действия; поиск новых решений, проведение экспериментов, творчество и развитие независимо от сферы деятельности, готовность к ответственности и превращение в совладельца предприятия.

Таблица 1.1

Сравнительный анализ деятельности традиционных менеджеров, управленцев-предпринимателей и отдельных предпринимателей

Качественные параметры	**Бюрократический тип управления предприятием**	**Предпринимательский тип управления предприятием**	**Отдельные предприниматели**
Главные мотивы деятельности	Продвижение по служебной лестнице и др. Традиционные виды вознаграждений (власть)	Независимость и возможность получения большего вознаграждения от предприятия	Независимость, возможности для творческой работы и зарабатывания денег
Время, в течение которого предполагается достижение успеха	Короткое время, соответствующая установленным нормам и планам, ориентация на выполнение отдельных, месячных, квартальных плановых показателей	Средняя величина между временем предпринимателям и традиционного менеджера, зависящие от того, насколько срочным является достижение собственных и планов предприятия	Время, необходимое для выживания и достижения стабильного роста компании в течении 5 – 10 лет
Тип деятельности	Отдает распоряжение и занимается большей частью надзором за подчиненными, нежели непосредственно включается в работу	В значительной большей степени непосредственно участвует в работе, чем отдает распоряжения	Непосредственное участие в работе
Отношение к риску	Осторожное	Способен к обоснованному риску	Способен к обоснованному риску
Отношение к ошибкам и возможностям банкротства	Пытается избежать ошибок и неожиданностей	Старается уберечь рискованные проекты от огласки до их полной готовности	Ежедневно сталкивается с ошибками и угрозой провала и ежедневно их преодолевает
Тип взаимоотношений с окружающими	Иерархическая подчиненность как основной тип взаимоотношений	Деловые взаимоотношения в рамках иерархической подчиненности	Взаимоотношения строятся главным образом на деловой основе
Принятие решений	Соглашается с решениями высшего руководства	Способен убедить других, оказать ему помощь в достижении желаемых целей	Преследует желаемые цели, принимая соответствующие решения
Отношение к своему статусу	Обращает существенное внимание на символы, определяющие его собственный статус	Не склонен обращать внимание на традиционную символику предприятия – предпочитает независимость	Не обращает существенного внимания на символы, присущие его собственному статусу
Коммуникабельность, контактность	Не всегда существует	Присутствует не только для контактов с внешними партнерами, но и	Присутствуют всегда на переговорах с

Качественные параметры	Бюрократический тип управления предприятием	Предпринимательский тип управления предприятием	Отдельные предприниматели
		внутри предприятия	заказчиками, поставщиками, банкирами и т.д.
Динамизм, гибкость, способность быстро реагировать на изменение обстоятельств, внутренних и внешних условий	В основном отсутствует	Присутствует практически всегда	Не всегда присутствует, в результате могут быть непредвиденные ситуации

Традиционное предприятие является иерархической структурой с установленным порядком деятельности, системой отчетности, уровнями подчиненности и ответственности, набором инструкций, указаний, нормированными часами работы предприятия и механизмами контроля. Результатом становится климат традиционного предприятия, препятствующий созданию новых форм и сфер деятельности. Культура предприятия с предпринимательским стилем поведения контрастна по отношению к традиционному предприятию. Горизонтальная, но очень разветвленная структура управления предполагает работу единой команды, наличие большого числа наставников. Возникают тесные деловые (рабочие) связи, позволяющие выбрать общие принципы и целевые установки. На предприятии происходит свободный обмен мнениями и взаимное обогащение как внутри отдельных функциональных сфер деятельности и подразделений, так и между ними. Различия проявляются в возможности творческой работы и независимости, в сроках достижения успеха, стиле работы и др. характеристиках.

Управленческий стиль отдельного предпринимателя ближе к программно-целевому подходу при открытом доступе к управленческому звену. Такая стратегия стимулирует творческий подход менеджеров к принятию ответственных решений, сочетается со стремлением повышения своего квалификационного и технического уровня. Управленцы-предприниматели в качестве основных мотивов деятельности подразумевают независимость,

получение большого вознаграждения от предприятия. На традиционных предприятиях сама организация сдерживает развитие творчества, блокирует нововведения, особенно в областях, не связанных с основной деятельностью. В решениях отсутствует гибкость, реализация их занимает много времени.

Особенности предпринимательской деятельности предприятия, такие как масштаб, сферы приложения, определяются уровнем технологического развития, степенью открытости общества и экономики, институциональной инфраструктурой и качеством отраслевой структуры, а также политикой, идеологией и культурными традициями. Эволюция западного менеджмента от строго бюрократической к предпринимательской модели внутрифирменного управления явилась реакцией на ускорение темпов научно-технической революции, переноса центра тяжести конкурентной борьбы в плоскость научно-технического соперничества. В начале 2000-х годов в странах Запада завершился период преобладания спроса над предложением продукции ряда отраслей промышленности, наступил период избыточного предложения, когда от руководителей стали требоваться навыки и знания, далеко выходящие за рамки традиционных. Изделия различных предприятий становятся мало отличными от продукции конкурентов. В этих условиях все острее возникает необходимость в деловых предприимчивых специалистах. Предприниматели должны обладать деловыми качествами – способностью идентифицировать потребности и на основе их формулировать деловую задачу, реализовать ее при рациональном использовании ограниченных ресурсов предприятия. Таким образом, цели предпринимательской деятельности вытекают непосредственно из потребностей общества. В обществе возникают идеи, которые реализуются в потребности, а предприниматели – именно те субъекты, которые превращают идеи в деловые возможности, независимо от степени революционности этих идей в научном, техническом или любом другом смысле. Поэтому определение предпринимательства как «... процесса создания чего-то нового, обладающего ценностью ..., поглощающего время и силы, предполагающего принятие на себя финансовой, моральной и социальной ответственности; процесса, приносящего в результате денежный доход

и личное удовлетворение достигнутым», слишком расплывчато, и неточно отражает сущность предпринимательства. Несколько конкретизирует сферу действия предпринимательства то обстоятельство, что предприниматель вкладывает «... в дело свои собственные идеи, знания и навыки в области планирования, организации и управления предприятием..., несет ответственность за возможные потери...». В соответствии с Законом «О предприятиях и предпринимательской деятельности» (Закон РСФСР от 25.12.1990 № 445-1 – в настоящее время данный документ утратил силу, вместо него введен Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 26.07.2017) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации») предпринимательство представляет «инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли», осуществляемую на «свой риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия».

Гражданский кодекс Российской Федерации (статья 23) расширяет понятие предпринимательства, особо выделяя такие признаки:

– самостоятельность осуществления предпринимательской деятельности на свой риск;

– направленность деятельности на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг;

– обязательная регистрация лица, осуществляющего деятельность в качестве предпринимателя в установленном законом порядке.

При этом субъектами права собственности признаются граждане, юридические лица, Российская Федерация, субъекты РФ, муниципальные образования. Однако Гражданский кодекс сужает дифференциацию форм собственности, указывая на частную, государственную, муниципальную и другие.

Признаки предпринимательства, обозначенные в Гражданском кодексе, уточнены в той части, где говорится о систематическом получении прибыли – выполнения работ или услуг,

пользования имуществом или продажи товаров. В нашем рассмотрении, особенно предприятий малого бизнеса, систематическое получение прибыли от выполнения работ или услуг в различных сферах деятельности предполагает достижение коммерческого успеха на длительную перспективу. Последнее немаловажно, поскольку является прочной основой для фундамента будущей деятельности, развития предприятия. Общеизвестно, что именно малые предприятия, которые первоначально ставили в качестве цели получение прибыли на длительную перспективу, перерастали в средние и крупные фирмы, укрепляли сферу предпринимательства. Сужает сферу деятельности предпринимательства, характеризует только профессиональную деятельность предпринимателя следующее определение «предпринимательство – инициативная деятельность граждан, заключающаяся в выработке товаров и услуг, направленная на получение прибыли и осуществляемая в рамках действующего законодательства и этических норм современного общества».

Экономическую сущность предпринимательства отражает, по нашему мнению, следующее определение: «предпринимательство – инициативная хозяйственная деятельность субъектов собственности в рамках существующих законов, направленная на создание экономических и организационных условий для производства продукции, сбыта товаров, осуществления коммерческих операций, оказания услуг с учетом интересов производителя и потребителя, а также с целью получения прибыли». В приведенном определении наиболее полно отражается экономическая сущность предпринимательства как хозяйственной деятельности субъектов собственности, что позволяет выделить субъектов различных форм собственности, и исследовать их предпринимательское поведение. На этой основе можно выявить сначала качественные, а затем и количественные характеристики развития предпринимательства при разных формах собственности и, используя такие индикаторы, разработать концепцию по ускорению развития предпринимательских процессов на предприятиях, в регионах. Несомненно, что предпринимательство – это комплексное (междисциплинарное) понятие, что также должно найти от-

ражение в определении. Его функциональными аспектами являются финансы, маркетинг, бухгалтерский учет, которые непосредственно изучаются в учебных заведениях. Системность и комплексность предпринимательства подтверждается тем, что оно формировалось под влиянием самых разнообразных отраслей науки – математики и кибернетики, анализа хозяйственной деятельности и бухгалтерского учета, философии и физиологии и др.

Сущностью предпринимательства является умение оценить потенциальную прибыль при способности оптимального распределения ресурсов. Предприниматель выявляет и использует такие возможности в общественном производстве. Таким образом, предпринимательство, отталкиваясь от потребностей общества, само воздействует на него, изменяет интеллектуальный потенциал и функциональную деятельность последнего. Современных предпринимателей отличает большая коммуникабельность, внимательное отношение к людям и социальные контакты. Предпринимательство является основой развития цивилизации Государства, в котором поощрялось предпринимательство, создавалась для него благоприятная социально-экономическая среда, достигли высокого уровня экономического развития и результатов, благосостояния граждан (США, Япония и д.р.).

В конечном счете, предпринимательство ведет к развитию цивилизации. Можно говорить о некоторых условностях относительно улучшения материального благосостояния всего общества на какие-то отрезки времени, однако тенденция эта проявляется на примере многих стран, имеющих развитую предпринимательскую структуру.

1.3 Типология предпринимательства. Виды предпринимательской деятельности. Молодежное предпринимательство и особенности его в Европе и России

Предпринимательская деятельность крайне разнообразна как по форме, так и по содержанию. Предприниматель может строить свою предпринимательскую деятельность как на про-

стых операциях (например, приобретать готовые товары для последующей перепродажи), так и на более сложных (производство инновационной продукции и др.).

Особой разновидностью является организационная предпринимательская деятельность, заключающаяся в соединении производителей и потребителей, продавцов и покупателей, грузоперевозчиков и заказчиков и т.д. В целом, очевидно, что для более детального изучения феномена предпринимательской деятельности необходимо опираться на некую ее классификацию.

Предпринимательская деятельность классифицируется по различным признакам, основные из которых представлены на рисунке 1.4.

Рассмотрим каждый из классификационных признаков более подробно.

Предпринимательство частное и государственное

Предпринимательство как особая форма экономической активности может осуществляться как в государственном, так и в частном секторе экономики (рис. 1.5).

Рисунок 1.5 – Виды предпринимательской деятельности

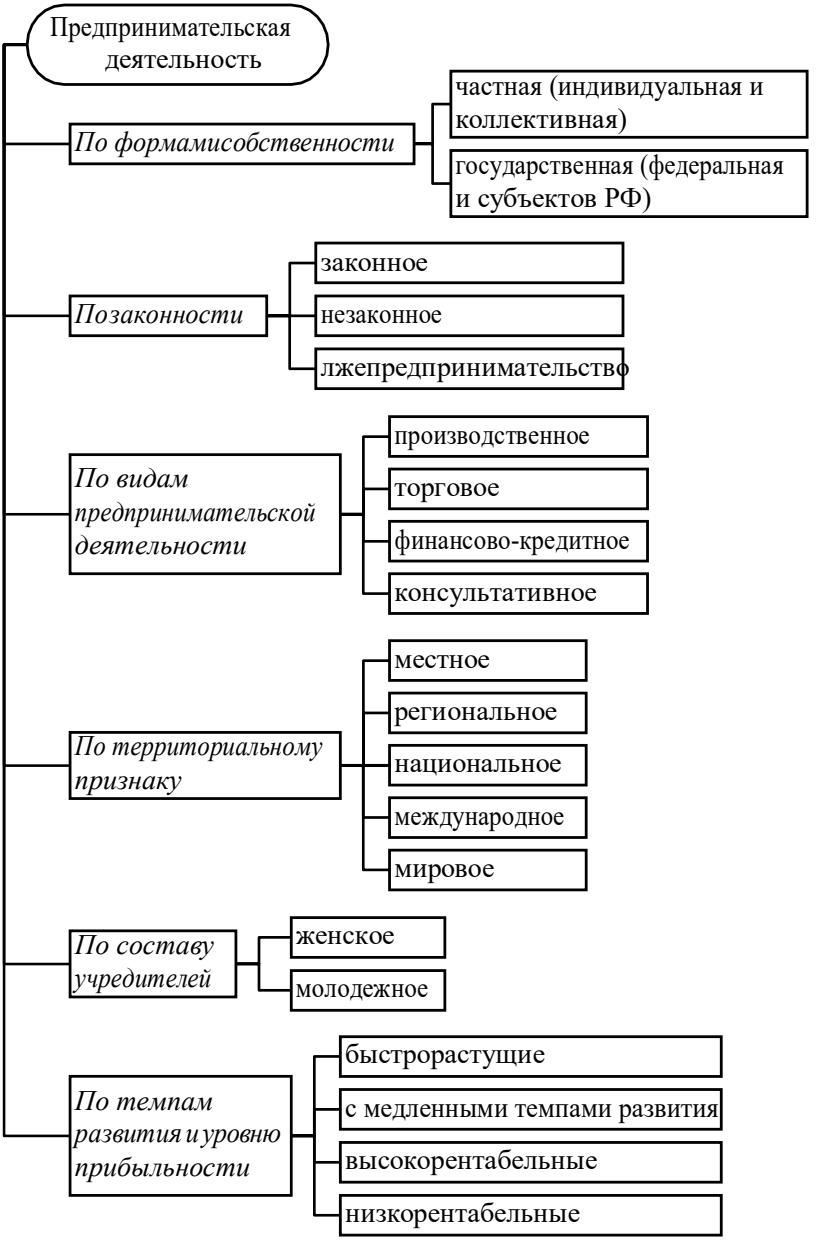


Рисунок 1.4 – Классификационные признаки предпринимательской деятельности

В целом можно сделать вывод, что государственное и частное предпринимательство имеет свои отличительные признаки, но основные принципы их осуществления во многом совпадают: и в том и в другом случае осуществление такой деятельности предполагает инициативность, рискованность, ответственность, инновационный подход, стремление к максимизации прибыли и капитализации стоимости бизнеса (компании).

Законное, незаконное, лжепредпринимательство

Незаконным предпринимательством в соответствии со ст. 171 Уголовного Кодекса РФ является предпринимательская деятельность без регистрации или с нарушением условий регистрации, а также представление в регистрирующий орган документов, содержащих заведомо ложные сведения, либо осуществление предпринимательской деятельности без специального разрешения (лицензии) в случаях, когда такое разрешение (лицензия) обязательно, или с нарушением условий лицензирования, если то деяние причинило крупный ущерб организациям или государству либо сопряжено с извлечением дохода в крупном размере.

В соответствии со ст. 173 УК РФ *лжепредпринимательством* является создание коммерческой организации (регистрация в качестве индивидуального предпринимателя) без намерения осуществлять деятельность, заявленную в качестве основной при регистрации, имеющее целью получение кредитов, освобождение от налогов, извлечение иной имущественной выгоды или прикрытие запрещенной деятельности, причинившее крупный ущерб гражданам, организациям или государству (в ред. Федерального закона от 08.12.2003 № 162-ФЗ).

Уголовным кодексом РФ установлены меры уголовной ответственности за незаконное предпринимательство и незаконную банковскую деятельность, а также за лжепредпринимательство.

В зависимости от **вида предпринимательской деятельности** выделяют следующие типы предпринимательства (рис. 1.6).

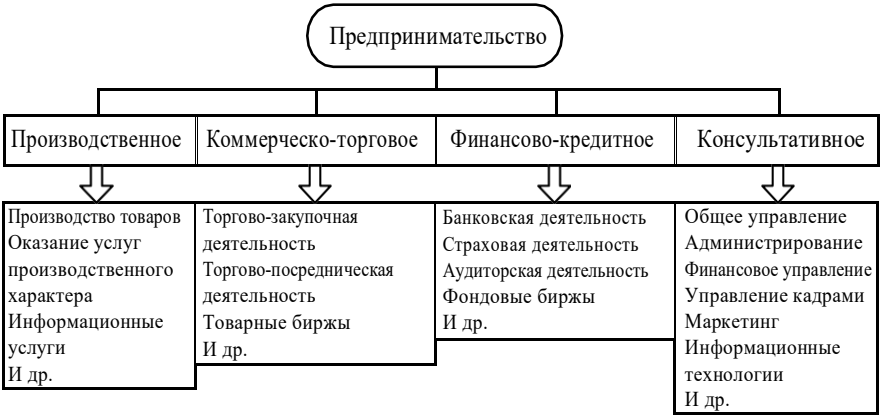


Рисунок 1.6 – Виды предпринимательской деятельности

По **темпам роста, уровню прибыльности и доходности** предпринимательские организации можно подразделить на быстрорастущие, медленно наращивающие темпы развития, высокорентабельные и низкорентабельные, осуществляющие безрисковые и высокорискованные виды бизнеса.

По **формам ответственности** участников (учредителей) предпринимательских организаций за результаты их деятельности различают организации с полной ответственностью, а также с солидарной и субсидиарной ответственностью. По механизму создания, числу учредителей (участников), процессам функционирования и управления следует выделять простые и сложные предпринимательские организации.

Особо следует выделить классификацию предпринимательской деятельности **по составу учредителей (участников) собственного дела**. По данному классификационному признаку принято выделять женское и **молодежное предпринимательство**. В рамках данной монографии особое внимание уделено именно вопросам моложенного предпринимательства, под которым будем понимать: «предпринимательскую деятельность, осуществляемую физическими лицами, возраст которых не превышает 35 лет и зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей, а также коммерческими организациями учредителями (участниками) которых являются физические лица, возраст которых не достиг 35 лет, и в штате которых не менее 70%

сотрудников являются лицами, не достигшими 35 лет»[1].

Основная цель развития молодежного предпринимательства для большинства развитых стран заключается в повышении деловой активности молодежи, мотивации указанной группы населения к развитию молодежного предпринимательства в целом, так как именно молодежь, по мнению большинства специалистов, самая активная часть общества, которая быстро реагирует на любые изменения в жизни и которая эффективно воспринимает нововведения. Поэтому можно говорить о том, что молодежь обладает большим потенциалом и способностью к предпринимательской деятельности, чем другие возрастные группы [6].

Анализ сильных и слабых сторон молодежного предпринимательства представлен на рис. 1.7.

Сильные стороны	Слабые стороны
1) Высокая инновационная активность, инновационность мышления 2) Высокая мобильность, гибкость подходов, быстрота реакции по освоению новых рынков 3) Высокий уровень возможностей систематического обновления своих предпринимательских знаний и навыков в соответствии с меняющимися требованиями производства и рынка 4) Потенциальная способность молодых людей выдерживать повышенные трудовые и нервные нагрузки, сопровождающие предпринимательскую деятельность, особенно на её стартовом этапе 5) Предрасположенность молодёжи к риску	1) Незначительный социальный опыт 2) Отсутствие деловой репутации 3) Слабые практические навыки применения экономических законов и механизмов 4) Проблема формирования стартового капитала 5) Недостаток личных контактов в сфере бизнеса и во властно-управленческих структурах 6) Незащищённость от воздействия бюрократических структур 7) Наиболее активный соблазн «теневого» предпринимательства и незащищённость от воздействия криминальных структур

Рисунок 1.7 – Сильные и слабые стороны молодёжного предпринимательства

Во многих странах действуют ассоциации молодежного предпринимательства, занимающиеся поддержкой их развития. В

[1] Источник: Ассоциация молодых предпринимателей России http://moldelo.ru/

настоящее время в России активно развивается *Ассоциация молодых предпринимателей России* (АМПР), объединяющая более 10 тыс. молодых предпринимателей со всей России. Ассоциация помогает решать конкретные проблемы предпринимателей и предлагает инструменты для решения системных проблем малого и среднего бизнеса. Ассоциация также оказывает поддержку представителям малого и среднего предпринимательства и имеет региональные отделения в 74 субъектах РФ (в том числе в республике Крым и городе Севастополь). Является одним из крупнейших в России молодёжных предпринимательских объединений.

Цели и задачи АМПР представлены на рис. 1.8.

1) Формирование стратегии развития малого и среднего бизнеса

2) Содействие модернизации экономики страны

3) Создание эффективной системы экспертной оценки нормативно-правовых актов, касающихся малого и среднего бизнеса

4) Стимулирование роста производства отечественной продукции

5) Формирование позитивного имиджа российских производителей товаров и услуг

6) Снижение административных барьеров для предпринимателей

7) Разработка и внедрение эффективной системы развития бизнеса

8) Выстраивание эффективного диалога молодых предпринимателей и власти

9) Развитие связей молодых предпринимателей с деловыми кругами России и зарубежных стран, международного и межрегионального сотрудничества

10) Распространение принципов ведения цивилизационного бизнеса и социальной ответственности предпринимателей

11) Поддержка и продвижение молодежных предпринимательских инициатив и проектов

12) Привлечение молодых предпринимателей (до 35 лет) к обсуждению проблем, возникающих в сфере малого и среднего бизнеса

13) Организация регулярных контактов молодых политически активных предпринимателей с представителями исполнительной и законодательной власти на федеральном, региональном и местном уровнях

14) Консолидация молодежного бизнес сообщества

15) Содействие в защите и реализации прав молодых предпринимателей

16) Воспитание и поддержка молодого поколения социально ответственных политически активных и патриотически-настроенных предпринимателей

17) Содействие в поиске молодых квалифицированных кадров

Рисунок 1.8 – Цели и задачи АМПР

Таким образом, на сегодняшний день молодежное предпринимательство является одним из приоритетных направлений развития малого бизнеса в России и Европе.

Рекомендуемая литература по теме

1. Земан Р., Иванов В.Г., Кобелева И. В., Замбржицкая Е. С., Кантнерова Л., Гашкова С. Основы экономического анализа: учеб пособие. – Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск, гос. техн. ун- та им. Г.И. Носова, 2016. – 243 с.
2. Кадровый потенциал в системе управления и анализа эффективности деятельности организации: /монография / Замбржицкая Е.С., Иванова Н.Е., Павлухина М.В. – Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск, гос. техн. ун-та им. Г.И.Носова, 2017.-57 с.
3. Завьялова, Л.В. Внутренняя инфраструктура производственно-предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : монография / Л.В. Завьялова, А.Н. Миллер. – Электрон. дан. – Омск: ОмГУ, 2013. – 182 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/61884. – Загл. с экрана.
4. Зингер, О.А. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : учеб. пособие / О.А. Зингер, Е.В. Козина, И.А. Юрасов. – Электрон. дан. – Пенза : ПензГТУ, 2013. – 144 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/62647. – Загл. с экрана.
5. Чуваева, А.И. Организация предпринимательской деятельности: бизнес-план, его структура и содержание: учебное пособие [Электронный ресурс] : учеб. пособие / А.И. Чуваева, А.С. Пчелинцева, Ю.Д. Алашкевич. – Электрон. дан. – Красноярск : СибГТУ, 2014. – 92 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/72963. – Загл. с экрана.
6. Чуваева, А.И. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие [Электронный ресурс] : учеб. пособие / А.И. Чуваева, А.И. Фролова. – Электрон. дан. – Красноярск : СибГТУ, 2013. – 99 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/72964. – Загл. с экрана.
7. Проблемы реализации принципов права в предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : монография – Электрон. дан. – Москва : Юстицинформ, 2016. – 340 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/86035. – Загл. с экрана.
8. Торосян, Е.К. Основы предпринимательской деятельности. Учебное пособие [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Е.К. Торосян,

Л.П. Сажнева, Ж.Н. Зарубина. – Электрон. дан. – Санкт-Петербург : НИУ ИТМО, 2016. – 130 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/91477. – Загл. с экрана.
9. Демиева, А.Г. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица [Электронный ресурс] : монография – Электрон. дан. – Москва : СТАТУТ, 2016. – 112 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/92545. – Загл. с экрана.
10. Шеменева, О.В. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : учеб. пособие / О.В. Шеменева, Т.В. Харитонов. – Электрон. дан. – Москва : Дашков и К, 2017. – 296 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/93474. – Загл. с экрана.
11. Моисеева И.И. Подходы к оценке эффективности предпринимательской деятельности // Социально-экономические явления и процессы. 2013. №9 (055). С.82-86.
12. Усманова К.Ф., Козлова Т.В., Замбржицкая Е.С. Цивилизованное молодежное предпринимательство в Европе и реализация его в России: Магнитогорск – Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та, 2017. – 95с.

Тестовые задания

1. Первые упоминания о предпринимательстве в экономической теории обнаружила в работах следующих ученых (выберите правильный вариант ответа):
   a) Р. Кантильона;
   b) Ф. Кене;
   c) А. Смита;
   d) все варианты правильные.

2. Что понимается под понятием «интеллектуальный капитал» (укажите наиболее полное определение):
   a) знания, творческие способности, информация, управленческая культура;
   b) способность принимать решения и нести за них ответственность;
   c) способность создавать инновационные нематериальные активы на базе накопленных знаний;
   d) все варианты правильные.

3. Человек, профессионально осуществляющий организационно-управленческую деятельность это:
   a) предприниматель;
   b) руководитель;
   c) менеджер;
   d) бригадир.

4. Что из перечисленного не относиться к стимулам к началу собственного дела?
   a) стремление к личной независимости;
   b) желание раскрыть свои способности;
   c) возможности выполнять любимую работу в удобное для себя время;
   d) накопленные личные сбережения.

5. Какое из указанных направлений не обеспечивается за счет развития предпринимательства?

a) *увеличение занятости населения;*
b) *повышение интеллектуального уровня населения;*
c) *сокращение безработицы;*
d) *повышение жизненного уровня населения;*
e) *укрепление экономической и социальной базы регионов.*

6. *Предпринимательство – это:*
   a) *добровольная деятельность человека, который, пользуясь либо распоряжаясь экономическими благами, самостоятельно или с привлечением наемного труда, предпринимает меры по производству нового продукта с целью получения дохода;*
   b) *деятельность человека, направленная на максимизацию прибыли;*
   c) *принудительная деятельность экономического агента, нацеленная на получение прибыли и дохода путем эффективного сочетания ограниченных ресурсов;*
   d) *процесс создания предприятий, занимающихся экономической деятельностью для удовлетворения потребностей населения;*
   e) *процесс создания дополнительной стоимости в экономических системах.*

7. *Сколько этапов развития малого предпринимательства в Российской Федерации принято выделять в современной теории «Основы предпринимательской деятельности»:*
   a) *два этапа;*
   b) *семь этапов;*
   c) *четыре этапа;*
   d) *выделение этапов развития малого предпринимательства в Российской Федерации, по мнению большинства ученых, нецелесообразно в связи с небольшим периодом его функционирования.*

2 ПЛАНИРОВАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ

2.1 Бизнес-план предпринимательской деятельности: понятие, сущность, виды

Основным документом, на основании которого осуществляется планирование предпринимательской деятельности является бизнес-план. Указанный документ представляет собой программу действий по созданию / развитию предпринимательской деятельности в определенных условиях. Без указанного документа рискованно начинать какое-либо производство, трудно оценить свои возможности, предвидеть ожидаемые трудности. Задачи, которые позволяет решить составление бизнес-плана и оформление его в виде самостоятельного документа представлены на рисунке 2.1.

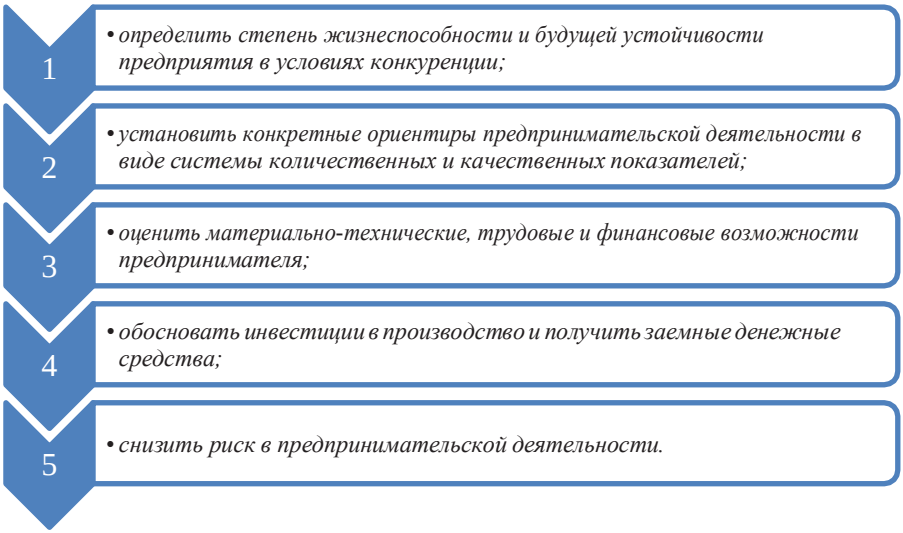


Рисунок 2.1 – *Основные задачи бизнес-планирования предпринимательской деятельности*

Важно понимать, что бизнес-план необходим не только предпринимателю, но также инвесторам, кредиторам и партнерам, которые должны быть уверены в реальности и эффективности намечаемой предпринимательской деятельности. Поэтому показатели плана должны

быть достаточно обоснованными и не вызывать сомнений.

Их приукрашивание может создать недоверие у заинтересованных лиц и утрату репутации предпринимателя.

По мнению большинства специалистов в области бизнес-планирования, содержание бизнес-плана целесообразно излагать кратко и доходчиво без общих теоретических положений, расплывчатых рассуждений, перенасыщения терминологией, доступной лишь для узких специалистов. В него необходимо включать ту информацию, которая имеет непосредственное отношение к данной деятельности.

При разработке бизнес-плана применяют разные варианты его структурного построения, которые отличаются количеством, содержанием и объемами разделов.

Одной из общепризнанных организаций предлагающей стандарты для планирования предпринимательской деятельности является ЮНИДО (UNIDO – United Nations Industrial Development Organization) – организация по промышленному развитию при Организации Объединенных Наций (ООН). В 70-х годах указанная организация разработала методику по оценке инвестиционных проектов – «Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований». Основными авторами руководства выступили Вернср Беренс и Питер М.Хавранек[2]. В целом указанное руководство имело целью дать развивающимся странам инструмент для повышения качества планирования предпринимательской деятельности.

Методика ЮНИДО или концепция технико-экономического обоснования, впервые опубликованная ЮНИДО в 1978 г., стала принятым во всем мире стандартом.

Структура бизнес-плана по стандартам UNIDO представлена на рис. 2.2.

Рассмотрим содержание каждого из разделов бизнес-плана более детально.

Вначале оформляют титульный лист, на котором указывают заголовок бизнес-плана, дату его подготовки, авторов и ответственных исполнителей[3]. Затем располагают оглавление (содержание), где приводят заголовки и страницы разделов и приложения.

[2] Официальный сайт www.unido.org

[3] Подготовка бизнес-плана может осуществляться непосредственно предпринимателем или узкими специалистами в области инвестиций на договорной основе.

Рисунок 2.2 – Структура бизнес-плана по стандартам UNIDO

Далее размещают раздел 1 «Резюме». Важно отметить, что указанный раздел формируют после разработки других разделов бизнес-плана, когда появляется полная ясность о намерениях и предполагаемых результатах деятельности предпринимателя. Резюме должно содержать краткое описание бизнес-идеи и ее конкурентные преимущества, а также результаты оценки эффективности проекта. Из резюме проекта заинтересованные лица должны получить необходимую информацию, убедиться в новизне, привлекательности, реальности и эффективности предпринимательской идеи.

Раздел 2 «Описание отрасли и компании» включает характеристику отрасли народного хозяйства, к которой относится планируемая в рамках конкретного бизнес-плана предпринимательская деятельность. Важной частью данного раздела бизнес-плана является описание компании, создание которой планируется в рамках реализации предпринимательской деятельности. При этом возможно ситуация, когда создание нового предприятия не планируется и предполагается реализация бизнес-идеи на базе существующего предприятия. В этом случае

выполняется анализ финансовой устойчивости существующего предприятия и, в случае если предполагается привлечение кредитных ресурсов, оценка кредитоспособности.

Раздел 3 «Описание услуг (товаров)». В рамках данного раздела приводят качественные показатели тех видов продукции, работ и услуг, которые планируются производить в рамках исследуемой (анализируемой) в бизнес-плане предпринимательской деятельности, указывают их потребительские, экологические и другие привлекательные свойства. Особое внимание уделяется оценке конкурентоспособности товаров, работ и услуг, планируемых к производству.

Раздел 4 «Продажи и маркетинг» предполагает формированиедетального плана продаж и маркетинговой деятельности. При составлении плана продаж определяется количество единиц продукции / работ / услуг и плановая цена, соответсвующая каждой ассортиментной позиции. Указанный раздел бизнес-план является одним из наиболее важным, так как на стадии планирования достаточно сложно точно спрогнозировать цену и объем продаж. Кроме того, показатели рассчитанные в рамках данного раздела бизнес-плана являются входными параметрами для расчета всей модели оценки экономической (коммерческой) эффективности проекта. Для качественного написания данного раздела предлагается выполнять отдельное маркетинговое исследования, в рамках которого специалисты по маркетингу детально изучают потенциальный спрос и прогнозную цену на планируемые к производству товары, работы и услуги. Особое внимание в данном разделе уделяется плану маркетинговой деятельности проектируемого вида предпринимательской деятельности, направленной на достижение плановых показателей, заложенных в бизнес-план.

Раздел 5 «План производства». В данном разделе описывается программа развития основного, вспомогательных и обслуживающих производств. Указанный раздел бизнес-план имеет особое значения для тех проектов, в рамках которых предполагается реализация именно производственных бизнес-процесс. В случае если производственный процесс не является стандартным и имеет элементы инновационного подхода, то именно в данном разделе указывается соответствующая информация. При этом важно отметить, что с целью защиты секретов производства в указанном разделе идет общее понимание основных производственных процессов без их детального описания. Кроме того, важно уточнить, что бизнес-план является своего рода закрытым документом и распространяется среди ограниченного круга пользователей информации. В основном к указанной категории пользователей относятся

кредитные учреждения, потенциальные инвесторы и т.д.

Раздел 6 «Организационный план» характеризует организационные аспекты проектируемой организации. Основным элементом данного раздела является формирование организационной структуры управления с последующим составлением штатного расписания. Важным элементом данного раздела может стать описание кадровой политики.

Раздел 7 «Финансовый план» показывает планируемые финансовые результаты. На данном этапе планирования предпринимательской деятельности предполагается составление таблиц для расчета финансовых результатов в разрезе планируемых периодов. В качестве планируемого периода может быть определен месяц, квартал, год. Весь интервал планирования не может быть больше периода на который привлекаются заемные средства. Оптимальным с точки зрения планирования в настоящий момент времени является срок – 5 лет.

Раздел 8 «Оценка эффективности проекта». В рамках данного раздела предполагается формирование денежных потоков и расчет основных показателей коммерческой эффективности. Указанный раздел требует минимальных знаний в области инвестиционного анализа. Более детально состав показателей и методика их расчета представлены в разделе 5.2 настоящего учебного пособия.

Раздел 9 «Гарантии и риски компании». Данный раздел является завершающим этапом планирования предпринимательской деятельности и также предполагает наличие специальных знаний в области «риск-менеджмента». Основная цель написания данного раздела в рамках конкретного бизнес-плана заключается в определении вероятных рисков и оценке возможных потерь от их реализации. Более подробно механизм оценки и управления рисками предпринимательской деятельности описан в учебном пособии «Предпринимательские риски: опыт стран Евросоюза», авторами которого являются Козлова Т.В., Замбржицкая Е.С., Карелина М.Г.

В разделе 10 «Приложения», как правило, размещают дополнительные и вспомогательные материалы по планируемой предпринимательской деятельности. Например, результаты маркетингового исследования, описание технологических параметров и самого технологического процесса в виде технологических схем. Также в приложение может быть вынесена любая полезная информация, направленная на более глубокое понимание сути планируемой предпринимательской деятельности.

Рекомендуемая литература по теме

1. Джакубова, Т.Н. Бизнес-план: расчеты по шагам [Электронный ресурс] : учебное пособие / Т.Н. Джакубова. – Электрон. дан. – Москва : Финансы и статистика, 2017. – 104 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/96237. – Загл. с экрана.
2. Абрамс, Р. Бизнес-план на 100%: Стратегия и тактика эффективного бизнеса [Электронный ресурс] : руководство / Р. Абрамс. – Электрон. дан. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 486 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/88397. – Загл. с экрана.
3. Форд, Б. Руководство Ernst & Young по составлению бизнес-планов [Электронный ресурс] / Б. Форд, Д. Борнстайн, П. Пруэтт ; пер. М. Суханова. – Электрон. дан. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 258 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/95270. – Загл. с экрана.
4. Болодурина, М.П. Инвестиции [Электронный ресурс] : учебное пособие / М.П. Болодурина. – Электрон. дан. – Оренбург : ОГУ, 2017. – 351 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/110702. – Загл. с экрана.
5. Терешина, Н.П. Экономическая оценка инвестиций [Электронный ресурс] : учебник / Н.П. Терешина, В.А. Подсорин. – Электрон. дан. – Москва : УМЦ ЖДТ, 2016. – 272 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/90915. – Загл. с экрана.
6. Инвестиции и инновации [Электронный ресурс] : учебник / В.Н. Щербаков [и др.]. – Электрон. дан. – Москва : Дашков и К, 2017. – 658 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/91224. – Загл. с экрана.

2.2 Оценка эффективности предпринимательской деятельности (методика UNIDO)

Одним из ключевых разделов бизнес-плана при планировании предпринимательской деятельности, как уже было отмечено в разделе 2.1 настоящего учебного пособия, является оценка коммерческой эффективности проекта. Для выполнения указанной оценки в целом принято использовать систему показателей, представленных на рисунке 2.3.

Рисунок 2.3 – Методы оценки коммерческой эффективности предпринимательского проекта в целом

Представленные показатели могут быть рассчитаны двумя методами оценки эффективности предпринимательского проекта: простыми и дисконтированными.

Дисконтированные методы, в отличие от простых, учитывают временную ценность денег и дают более реалистичный прогноз о выгодности предпринимательского проекта.

Суть дисконтирования сводиться к оценке будущих поступлений с позиции текущего момента. Для этого суммы денежных поступлений каждого года умножают на коэффициент дисконтирования при соответствующем уровне доходности (ставке дисконтирования). Ставка дисконтирования – это норма прибыли, которую инвесторы обычно получают от инвестиций аналогичного содержания и степени риска, т.е. это требуемый инвестором уровень доходности инвестиций.

Таким образом, для того чтобы учесть тот факт, что определенная сумма средств предлагается для инвестирования в настоящий момент при условии, что результатом будет приток денежных поступлений в последующие годы, необходимо рассчитать текущее значение будущей стоимости, используя формулу (2.1):

$$PV = \sum_{i=1}^{n} FV_n \cdot k_\partial = \sum_{i=1}^{n} FV_n \cdot \frac{1}{(1+r)^n}, \qquad (2.1)$$

где PV – приведенная настоящая стоимость;

$k_д$ – коэффициент дисконтирования;

r – ставка дисконта.

Чистым недисконтированным доходом (ЧД) называется накопленный чистый доход (сальдо реальных денег, эффект) за весь расчетный период, исчисляемый по формуле (2.2):

$$ЧД = \sum_m \phi_m \quad (2.2)$$

где φ_m – эффект (чистый доход, сальдо реальных денег) на m-м шаге.

Важнейшим показателем эффективности проекта является чистый дисконтированный доход (ЧДД, интегральный эффект, чистая текущая стоимость, Net Present Value, NPV) – накопленный дисконтированный чистый доход (сальдо реальных денег, эффект) за весь расчетный период, исчисляемый по формуле (2.3).

$$NPV = \sum_0^T \frac{P_i}{(1+r)^i} - \sum_0^T \frac{IC_i}{(1+r)^i} \quad (2.3)$$

где P_i – доход i-ого, руб.;

IC_i – инвестиции i-ого, руб.;

i – год срока жизни инвестиционного проекта;

T – срок жизни инвестиционного проекта, лет;

r – ставка дисконта по инвестиционному проекту.

Для эффективности проекта необходимо и достаточно, чтобы его NPV был неотрицательным. Отрицательный NPV означает то, что вкладывать деньги в данный проект менее выгодно, чем в какой-то альтернативный. Таким образом, неэффективность проекта не есть синоним убыточности.

Разность чистого недисконтированного дохода и чистого дисконтированного дохода отражает влияние дисконтирования на величину интегрального эффекта. В западной литературе ее нередко называют дисконтом проекта, этот термин не следует смешивать с нормой дисконта, принятой для оценки эффективности проекта.

Следующая группа показателей – это показатели доходности проекта. Доходность проекта обычно характеризуется индексами рентабельности и внутренней нормой доходности.

Индекс рентабельности инвестиций (Profitability Index, PI) рассчитывается по формуле (2.4):

$$PI = \sum_{i=0}^{T} \frac{P_i}{(1+r)^i} / \sum_{0}^{T} \frac{IC_i}{(1+r)^i} \quad (2.4)$$

Критерии оценки индекса рентабельности следующие:

PI > 1 – проект следует принять;

PI < 1 – проект следует отклонить;

P = 1 – проект не является ни прибыльным, ни убыточным.

Следующим показателем доходности является внутренняя норма доходности (ВНД, Internal Rate of Return, IRR). Внутренняя норма доходности – это такая ставка дисконта, при которой чистый приведенный эффект по проекту равен нулю. Иными словами, внутренняя норма доходности является решением уравнения (2.5), где в качестве переменной величины выступает ставка дисконта.

$$\sum_{0}^{T} \frac{P_i}{(1+IRR)^i} - \sum_{0}^{T} \frac{IC_i}{(1+IRR)^i} = 0 \quad (2.5)$$

Решение такого уравнения возможно двумя способами: графическим методом и методом последовательных итераций (или методом подбора данных). Наиболее целесообразно решение данного уравнения средствами пакета электронных таблиц MS Excel.

Критерии оценки внутренней нормы доходности:

IRR > Стоимость капитала – проект следует принять;

IRR < Стоимость капитала – проект следует отклонить;

IRR = Стоимость капитала – проект не является ни прибыльным, ни убыточным.

Основными показателями окупаемости являются сроки окупаемости, исчисленные без учета и с учетом дисконтирования. Сроком окупаемости называется продолжительность наименьшего периода, по истечении которого накопленный эффект становиться и в дальнейшем остается неотрицательным.

Расчет комплекса указанных показателей позволяет оценить экономическую эффективность предпринимательского проекта на стадии планировании. Поэтому чем точнее будет выполнена указанная оценка, тем меньше риск принятия неверного управленческого решения в отношении рассматриваемого проекта.

Рекомендуемая литература по теме

1. Форд, Б. Руководство Ernst & Young по составлению бизнес-планов [Электронный ресурс] / Б. Форд, Д. Борнстайн, П. Пруэтт ; пер. М. Суханова. – Электрон. дан. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 258 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/95270. – Загл. с экрана.
2. Болодурина, М.П. Инвестиции [Электронный ресурс] : учебное пособие / М.П. Болодурина. – Электрон. дан. – Оренбург : ОГУ, 2017. – 351 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/110702. – Загл. с экрана.
3. Терешина, Н.П. Экономическая оценка инвестиций [Электронный ресурс] : учебник / Н.П. Терешина, В.А. Подсорин. – Электрон. дан. – Москва : УМЦ ЖДТ, 2016. – 272 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/90915. – Загл. с экрана.
4. Инвестиции и инновации [Электронный ресурс] : учебник / В.Н. Щербаков [и др.]. – Электрон. дан. – Москва : Дашков и К, 2017. – 658 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/91224. – Загл. с экрана.
5. Пестрякова Е.А., Замбржицкая Е.С. Оценка кредитоспособности предприятий малого бизнеса в современных условиях // В сборнике: Современная модель управления: проблемы и перспективы материалы научно-практической конференции. 2018. С. 29-32.
6. Основы экономического анализа: учеб. пособие / ЗеманР., Иванов В.Г., Кобелева И.В., Замбржицкая Е.С., Кантнерова Л., Гашкова С. – Магнитогорск, Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-т им. Г. И. Носова, 2016. – 243 с.
7. Замбржицкая Е.С., Самохин М.В. Определение ставки дисконтирования для инновационных инвестиционных проектов (связанных с импортными поставками) // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования. 2014. Т. 2. С. 238-242.
8. Замбржицкая Е.С., Литвинов И.А., Тиханова Е.И. Особенности оценки рисков при расчете финансовых показателей эффективности инвестиционных проектов // В сборнике: Альтернативные пути преодоления глобального экономического кризиса Международная научно-практическая конференция. 2013. С. 273-283.
9. Замбржицкая Е.С., Тихонова Е.И. Совершенствование методики оценки эффективности инновационных инвестиционных проектов

// В сборнике: Проблемы совершенствования управления социально-экономическими и политическими процессами в современном обществе Материалы научно-практической конференции. 2013. С. 214-221.

10. Замбржицкая Е.С., Тиханова Е.И. Особенности бизнес-планирования инновационных инвестиционных проектов // Ученые записки факультета экономики и права МГТУ. 2012. № 1 (1). С. 53-56.
11. Замбржицкая Е.С., Ямалетдинова А.У., Раптанова Ю.М. Специфика оценки экономической эффективности инвестиционных проектов в сфере теплоснабжения // В сборнике: Управление организацией, бухгалтерский учет и экономический анализ: вопросы, проблемы и перспективы развития Материалы II Всероссийской научно-практической конференции. 2017. С. 117-122.

Тестовые задания

1. *Бизнес-план – это ...*
   a) *документ, в котором описываются все основные аспекты предпринимательской деятельности;*
   b) *комплекс расчетов себестоимости продукции;*
   c) *план коллектива фирмы, который должен знать всю информацию.*

2. *Дисконтирование – это:*
   a) *процесс определения будущей стоимости денег, связанный с их наращиванием;*
   b) *процесс приведения будущей стоимости денег к их настоящей стоимости;*
   c) *процесс определения будущей стоимости денег;*
   d) *процесс приведения настоящей стоимости денег к их будущей стоимости.*

3. *Концепция временной стоимости денег означает, что:*
   a) *источники финансирования не могут быть безвозмездными;*
   b) *покупательная стоимость денежной единицы сегодня и денежной единицы той же номинальной стоимости различаются в разные периоды времени;*
   c) *денежные средства могут инвестироваться только под ставку сложного процента;*
   d) *все вышеперечисленное.*

4. *Инвестиционные вложения считаются приемлемыми, когда:*
   a) *чистая текущая стоимость инвестиции равна нулю;*
   b) *чистая текущая стоимость инвестиций отрицательная;*
   c) *чистая текущая стоимость инвестиций положительная.*
   d) *чистая текущая стоимость инвестиций больше или равна единице*

5. *Сравнивая альтернативные инвестиционные проекты по критерию* NPV, *выбирают проект:*

a) NPV которого больше;
b) NPV которого меньше;
c) NPV которого имеет отрицательное значение.
d) NPV которого больше нуля

6. Оценка инвестиционных проектов различной продолжительности производится на основе:
   a) вычисления среднего арифметического значения продолжительности проекта;
   b) вычисления среднего геометрического значения продолжительности проекта;
   c) цепного повтора проектов в рамках общего срока их действия;
   d) цепного повтора проектов до достижения полной окупаемости.
7. Показатель прибыльности инвестиций (PI) представляет собой:
   a) отношение приведенной стоимости будущих чистых денежных потоков к денежному потоку завершающего года;
   b) отношение приведенной стоимости будущих чистых денежных потоков к первоначальной сумме капвложений;
   c) отношение будущей стоимости чистых денежных потоков к первоначальной сумме капвложений.
   d) отношение денежного потока завершающего года к приведенной стоимости будущих чистых денежных потоков

2.3 Налогообложение предпринимательской деятельности в странах Евросоюза

Налогообложение предпринимательской деятельности является одним из актуальных вопросов как в странах Евросоюза, так и в России.

Налог – обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Кроме налогов налоговая система может предусматривать уплату в бюджет сборов и страховых взносов.

Под сбором понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий), либо уплата которого обусловлена осуществлением в пределах территории, на которой введен сбор, отдельных видов предпринимательской деятельности.

Под страховыми взносами понимаются обязательные платежи на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, на обязательное медицинское страхование, взимаемые с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения реализации прав застрахованных лиц на получение страхового обеспечения по соответствующему виду обязательного социального страхования.

Одной из основных мер поддержки малого бизнеса в странах Евросоюза является система льгот, предусмотренных налоговой политикой стран-участниц Евросоюза.

Несмотря на интеграционные процессы, происходящие в Европе последние десятилетия после подписания Маастрихтского договора в 1992 году (договора о Европейском союзе), принятие различных директив Евросоюза, унифицирующих законодательство ЕС, налоговые режимы и порядок уплаты налогов в различных странах Евросоюза попрежнему могут значительно различаться. Еще больше разнообразия у стран, не входящих в ЕС.

В Европе достаточно сложно встретить, например, абсолютно стандартизированные механизмы налогообложения тех или иных видов доходов, не говоря уже о налоговых ставках и преференциальных режимах.

Более того, встречаются совершенно уникальные налоговые режимы и правила. Например, режим «смешанной компании» в Швейцарии, налоговая система Монако или Эстонии, правила определения резидентного статуса физических лиц в Великобритании и др. Далеко не во всех странах ЕС установлены правила налогообложения иностранных контролируемых компаний (так называемые правила CFC), которые, кстати, введены в РФ с 2015 года.

Поэтому разный уровень налоговой нагрузки, особенности местного законодательства заставляют бизнес предельно внимательно относиться к выбору страны для ведения бизнеса или проживания.

В то же время различия налоговых систем европейских стран создают условия для так называемой налоговой конкуренции юрисдикций за создание наиболее привлекательных условий для частного капитала. Поэтому выбор той или иной страны зависит не только от уровня налоговой нагрузки, но и от удобства налогового администрирования, прозрачности и стабильности налоговой системы.

Проанализировав данные европейских стран, авторы исследования сравнили их по ряду параметров с такими крупнейшими экономиками мира, как США, Япония и Китай.

Было показано, что Евросоюз несколько уступает США в части администрирования процессов исчисления и уплаты налогов, а также подачи налоговой отчетности налогоплательщиками. Также Евросоюз демонстрирует относительно низкие (по сравнению с Японией, Китаем и США) ставки по корпоративному налогу на доходы. Даже несмотря на то, что Китай и Япония значительно снизили указанные ставки (в 2008 и 2012 годах соответственно), они остаются выше средней ставки по ЕС.

Наконец, налоговая нагрузка на оплату труда на примере средней номинальной ставки налога на доходы физических лиц в Евросоюзе ниже ставок приведенных азиатских стран и США. Однако такой вывод был бы полностью справедлив и корректен как раз при относительно унифицированной системе налогообложения оплаты труда в странах ЕС, чего не наблюдается в современной Европе. Дело в том, что в странах ЕС с прогрессивной шкалой налогообложения и возможностью

начисления муниципальных налогов и дополнительных сборов реальная эффективная ставка может быть значительно выше и достигать 57% (Швеция) при ставках в Японии 50,84%, Китае – 45%.

Европейский союз стремится привести в соответствие налоговые системы стран-членов, однако пока это удалось применительно к НДС и акцизу. Одной из целей процесса приведения в соответствие косвенных налогов было стремление обеспечения нейтральности налогов во внутренней торговле и свободы перемещения товаров и услуг.

Ставки налога с доходов физических лиц чаще всего прогрессивные. Налог с доходов физических лиц дифференцирован: в каждой стране разное количество налоговых ставок и соответственно разный диапазон налоговых порогов. То же самое касается ставок налога с доходов юридических лиц.

Взносы на социальное страхование составляют существенную часть в структуре издержек и для предпринимателей, и для работников, но в разной степени по странам. В большинстве стран высшую ставку платят предприниматели.

Большая разница в налоговых системах стран -- членов ЕС влияет на конкурентоспособность предприятий и конкуренцию между ними. Существующие различия в налоговых системах осложняют образование новых предприятий и ведение деятельности на мировом рынке, воздействуют на налоговую конкуренцию между отдельными странами ЕС и на их инвестиционную привлекательно

В вопросах налогообложения малого бизнеса и в том числе молодежного предпринимательства каждая страна ЕС использует свои механизмы.

В Германии предусмотрены пониженные ставки налогов:

- по подоходному налогу – прогрессивная шкала ставок налога в диапазоне 15-42% при базовых ставках для предприятий – 25-53%;

- по налогу на прибыль – 15% при базовых ставках для предприятий - 20-38,65%.

Вопрос малого предпринимательства в Германии имеет определенное налоговое послабление по обложению НДС. Данное налоговое послабление регулируется параграфом 19 закона о НДС. Как и любое другое налоговое послабление, и в случае освобождения малых предпринимателей от уплаты НДС существуют определенные условия и нюансы: в год начала предпринимательской деятельности общая сумма дохода не должна превышать 17.500 €. Данная граница является годо-

вым показателем, что соответствует 1.458,3(3)€ в месяц. Если деятельность была начата позже января, нужно уменьшить границу в 17.500,-€ соответственно.

В последующие года действуют следующие границы доходов:

- общая сумма дохода в предыдущем году не должна превышать 17.500,- €;

- ожидаемая общая сумма дохода текущего года не превысит 50.000,-€.

Во Франции новые малые предприятия на два года освобождаются от налогов на акционерные общества и от местных налогов. Для них снижается подоходный налог и налог с инвестируемой части при-были.

Особую лояльность государство проявляет к тем, кто решил открыть свой бизнес в экономически депрессивных зонах. На таких предпринимателей распространяются скидки и отмены выплат в фон-ды социального обеспечения (здравоохранения, пенсионного фонда, фонда для многосемейных, в кассу пособий для безработных).

Для безработных, решивших создать собственный бизнес, разработана своя система поддержки. Они освобождаются от налогов уже не на два, а на три года и на год от обязательных социальных выплат в кассы соцстраха. Безработным, ставшим предпринимателями, выдаются специальные книжки, отрывными чеками из которых можно расплачиваться по менеджменту, юриспруденции, бухгалтерскому учету и т.п.

В Испании ставка налогообложения доходов ИП рассчитывается в фискальном органе и устанавливается в пределах 24,75–52%. НДС (по-испански IVA) для ИП может быть уменьшенным (10%), льготным (4%), и даже нулевым, если это предусмотрено для вида деятельности местными законами. Базовая ставка – 21%.

Налог на прибыль в Испании – Impuesto sobre Sociedades – относится к прямым налогам. Под его действие подпадают коммерческие компании и некоторые другие виды юридических лиц, зарегистрированные на территории Испании. Декларацию по налогу на прибыль необходимо подавать даже в том случае, если в течение отчетного периода компания не вела экономическую деятельность, либо закончила год с убытком.

В настоящее время в Испании действуют следующие ставки: общая ставка по налогу на прибыль - 25%. Особые ставки:

- для новых, зарегистрированных в текущем отчетном периоде

компаний: 15%. Особая льготная ставка может быть использована в первом прибыльном отчетном периоде, а также в периоде, следующем за ним;

- для некоторых кооперативов, имеющих фискальную защиту: 20%;

- для некоторых видов ассоциаций и фондов: 10%.

Налог на экономическую деятельность – Impuesto sobre Actividades Económicas является еще одним налогом на бизнес в Испании. Это муниципальный налог, плательщиками которого являются физические лица-предприниматели, коммерческие организации и организации без регистрации юридического лица (например, общественные организации), если их головой оборот составил более 1 млн. евро.

Рекомендуемая литература по теме

1. Зарубежный опыт налогообложения малого бизнеса //Налоги и налогообложение. Актуальные обновления налогового законодательства, материалы, учебные пособия. - Режим доступа: http://nalogpro.ru/
2. Смицких К.В., Ворожбит О.Ю. Налоговая политика государства как фактор экономического роста предпринимательской деятельности Приморского края//Экономика и предпринимательство. -2013. -№ 7 (36). -С. 626-631
3. Алексеева К.В. Налогообложение малого предпринимательства за рубежом. Science Time. 2016. № 9 (33). С. 18-22.

ООО «Полиграф-Мастер»
г. Челябинск, ул. Академика Королева, 26.
Тел.: (351) 281-01-64, 281-01-65, 281-01-66
E-mail: p-master74@mail.ru
Государственная лицензия на издательскую деятельность
ИД № 02758 от 04.09.2000 г.
Государственная лицензия на полиграфическую деятельность
ПД № 11-0092 от 17.11.2000 г.
Тираж 70 экз. Заказ №776