

Министерство просвещения ПМР
Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко
Рыбницкий филиал
Кафедра «Социально – экономических дисциплин»

КУРСОВАЯ РАБОТА

по дисциплине “экономическая теория”
на тему:

«Предпринимательство и предпринимательский капитал»

Выполнила:
студентка II курса, з/о
специальности
«Менеджмент организации»
Щёголева А. П.

Научный руководитель:

доцент, к. э. н.

Павлинов И.А.

г. Рыбница
2006 г.

План курсовой работы

Введение.....	3
Глава 1. Предпринимательство как экономическая категория.....	6
1. 1. История развития, цели и мотивы предпринимательства.....	6
1. 2. Содержание, признаки и виды предпринимательства.....	11
Глава 2. Предпринимательский капитал и способы его формирования.....	28
2. 1. Формирование и воспроизводство предпринимательского капитала	28
2. 2. Оценка капитала.....	38
Заключение.....	42
Список использованной литературы	45
Приложения.	

Введение .

Предпринимать — затевать, решаться исполнить какое — либо новое дело, приступать к совершению чего—либо значительного.

В.И.Даль.

Быть предпринимателем — значит делать не то, что делают другие.....и не так, как делают другие.

Й. Шумпетер.

Цель моей работы является определения понятия «Предпринимательство и предпринимательский капитал». Исследовать его историю и роль в обществе.

Любая нация гордится плодами своих предпринимателей. Но любая нация и каждый ее отдельный представитель гордятся и своей причастностью к воплощению какой-либо конкретной предпринимательской идеи. Предпринимательство как одна из конкретных форм проявления общественных отношений способствует не только повышению материального и духовного потенциала общества, не только создает благоприятную почву для практической реализации способностей и талантов каждого индивида, но и ведет к единению нации, сохранению ее национального духа и национальной гордости.

Предпринимательство есть искусство ведения деловой активности. Содержание профессиональной деятельности предпринимателя — новая комбинация факторов производства или производство нового товара или же внедрение какого-либо инновационного элемента в процесс производства товара или в процесс продвижения товара к потребителю, что повышает эффективность производства и наиболее полно соответствует интересам потребителя и общества в целом.

Предпринимательство есть, прежде всего, мыслительный процесс, но поскольку каждый из нас обладает собственным аппаратом, стереотипом

мышления, то успехи у каждого предпринимателя различны. Но уровень успеха не может не отражать уровень мышления, хотя одного этого недостаточно - большую роль играет в этом случай, удача, везение и т. п. Однако случай, удача, везение сопутствуют лишь тому, кто научился и может мыслить. Именно к этому - к попытке помочь каждому индивиду выработать свой собственный стереотип мышления - и сводится основная задача процесса обучения. На основе мышления индивид конструирует в своем сознании собственную картину мира как исходную базу для анализа любого явления, любого факта, характеризующего окружающую действительность.

С философской точки зрения предпринимательство может быть охарактеризовано как особый настрой души, как форма деловой романтики, как средство реализации человеком присущих ему возможностей. Однако этого определения явно недостаточно для полного понимания данного феномена. Важно иметь в виду, что мотивация деятельности любого вступающего на путь предпринимательства - это стремление добиться успеха. Правда, успех - понятие строго индивидуальное.

Добиться успеха в предпринимательстве можно на основе предварительной подготовки самого себя к такого рода деятельности. Но успеха в предпринимательстве может добиться и человек, обладающий прирожденным талантом, особой предрасположенностью к этой деятельности. Однако без обладания минимум знаний, навыков и умений, осуществление предпринимательских функций выглядит как любительская, а не профессиональная деятельность. В профессиональном смысле предпринимательство рассматривается, как умение организовать собственный бизнес и достаточно успешно осуществлять функции, связанные с ведением собственного дела.

Российское общество все более осознает, что предпринимательство является одним из важнейших факторов формирования и развития экономики с рыночным механизмом хозяйствования, в которой есть место и государственному регулированию. Общественный характер предпринимательства означает не только хозяйственную деятельность

граждан, но и наличие в хозяйстве определённых условий позволяющие реализовать присущие предпринимательству функциональные признаки. Совокупность таких условий составляет среду предпринимательства, важнейшими элементами которой являются экономическая свобода и личная заинтересованность.

Экономическая свобода является определяющим признаком предпринимательской среды. Личная заинтересованность выступает движущим мотивом предпринимательства, поэтому обеспечение условий для присвоения полученных результатов, извлечения и накопления дохода является определяющим условием предпринимательской среды.

Для успешного развития предпринимательства срочно надо создать соответствующие экономические, политические, социальные, правовые и другие условия. Без этого России не выйти из глубокого экономического кризиса и не встать на путь устойчивого хозяйственного прогресса, не войти в мировую экономику в качестве равного субъекта международных отношений.

При таком подходе и в разработке законов, и в регулировании предпринимательства едва ли могут быть выбраны правильные ориентиры. Вот почему сегодня так остро стоит проблема теоретического осмысления сущности, организационных форм и принципов предпринимательства применительно к условиям России.

Предпринимательство - одна из важнейших составляющих современной экономики.

Интерес к бизнесу естествен и оправдан. На наших глазах создаётся новая экономическая основа общества, появляются люди, стремящиеся заняться собственным делом, проявлять инициативу, выражать себя в свободной трудовой деятельности.

Глава 1. Предпринимательство как экономическая категория.

1. 1. История развития, цели и мотивы предпринимательства.

Предпринимательство – историческая категория. Оно не является чем-то окончательно сложившимся и застывшим. Ни за рубежом, ни у нас еще пока не создана общепринятая экономическая теория предпринимательства, хотя потребность в такой теории давно уже стала весьма насущной. **"Три волны"** развития теории предпринимательской функции - так условно можно охарактеризовать развитие процесса научного осмысления практики предпринимательства.[3, 15].

"Первая волна", которая возникла еще в XVIII в., была связана с концентрацией внимания на несении предпринимателем риска. Французский экономист шотландского происхождения Р. Кантильон в XVIII в. впервые выдвинул положение о риске в качестве основной функциональной характеристики предпринимательства. Согласно Р. Кантильону, предприниматель есть любой индивид, обладающий предвидением и желанием принять на себя риск, устремленный в будущее, чьи действия характеризуются и надеждой получить доход, и готовностью к потерям.

А.Смит характеризовал предпринимателя как собственника, идущего на экономический риск ради реализации коммерческой идеи и получения прибыли.

"Вторая волна" в научном осмыслении предпринимательства связана с выделением инновационности как его основной отличительной черты. Основоположником этого направления является один из крупнейших представителей мировой экономической мысли Йозеф Шумпетер. В своих новаторских работах Й. Шумпетер рассматривал предпринимателя как центральный элемент механизма экономического развития. По его мнению, в основе экономического развития лежит особая функция предпринимателя, проявляющаяся в стремлении

использовать "новую комбинацию" факторов производства, следствием чего является нововведение, инновация.

И первая, и вторая "волны" развития теории предпринимательской функции были основаны на многофункциональности предпринимательской роли, что вело к излишней односторонности в толковании проблем предпринимательства. Полифункциональная модель предпринимательства связана с появлением "третьей волны" в результате теоретических изысканий Й. Шумпетера, а также неоавстрийской школы экономического анализа, наиболее видными представителями, которой были Л. Мизес и Ф. Хайек. [3, 17].

"Третья волна" отличается сосредоточением внимания на особых личностных качествах предпринимателя и на роли предпринимательства как регулирующего начала в уравнивающей экономической системе.

Современный этап развития теории предпринимательской функции можно отнести к "четвертой волне", появление которой связывается с переносом акцента на управленческий аспект в анализе действий предпринимателя, а, следовательно - с переходом на междисциплинарный уровень анализа проблем предпринимательства.

Предпринимательство - это особый вид экономической активности, которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее.

Предпринимательство в России родилось давно и прошло трудный путь. Его зачатки можно найти уже во времена Рюрика, хотя тогда, как известно, господствовало натуральное хозяйство. Основателями предпринимательской деятельности были российские купцы. Основываясь на своей инициативе и интуиции, на свой страх и риск они налаживали торговые отношения с Византией, Закавказьем, Средней Азией, Прибалтикой, Ближним Востоком, Африкой, Европой.

В XV в. формируются торговые центры, купеческие объединения. Предпринимательство из внешнеэкономической сферы постепенно

переносится на российскую почву и начинает внедряться в хозяйственные внутренние отношения.

Переломным моментом в становлении предпринимательства в России считается начало XIX в. Если в XVIII в. развитие предпринимательства инициировали государственные заказы, то в XIX в. появились первые признаки свободы. Александр I издал указ о вольных хлебопашцах, разрешавший помещикам отпускать крестьян на волю с землей за выкуп. В Петербурге был открыт первый коммерческий банк с отделениями в шести городах России. Начали активно создаваться объединения предпринимателей, которые участвовали в подготовке проектов законов по хозяйственной политике и в пропаганде технических новаций, давали консультации и советы по различным аспектам бизнеса и предпринимательства. [13, 65].

Мощным стимулом к его развитию стала отмена крепостного права. Деловые люди получили возможность более свободно заниматься предпринимательской деятельностью. На этот же период времени приходится величайшее событие - промышленный переворот. К 1888 г. в России стали активно возникать акционерные общества, начинается реконструкция тяжелой промышленности с привлечением и иностранного капитала. Возникают кредитные коммерческие банки, расширяется и совершенствуется вся система кредитования.

В 1870 г. состоялся Первый всероссийский торгово-промышленный съезд, на котором было сформулировано: "Ныне свобода труда, свобода промышленности сделались девизом современного промышленного прогресса". В 1886 г. был принят закон, регламентирующий отношения между предпринимателями и рабочими, причем он отвечал всем требованиям международного права. Россия того времени вплотную подошла к интенсивному развертыванию системы свободного предпринимательства. В 90-е годы XIX столетия сложилась достаточно мощная индустриальная база предпринимательства. В результате реформы С.Ю. Витте российский рубль стал конвертируемым, в

России усилился приток иностранного капитала. Иностранцы предоставляли российским предпринимателям кредиты под гарантии российского правительства. [13, 72].

В России в начале XX в. создаются новые для нее объединения: картели, синдикаты, тресты, концерны, финансово-промышленные группы. В первом десятилетии текущего столетия предпринимательство в России становится массовым явлением, а к 1914 г. вступает в стадию устойчивого развития. Однако это развитие было прервано сначала первой мировой войной, затем гражданской войной и "военным коммунизмом".

В годы нэпа свободное предпринимательство вновь стало возрождаться. На долю частного сектора в те годы приходилась 1/3 промышленного производства и 1/2 розничной торговли. В дальнейшем, с 1929 г., свободное предпринимательство было свернуто и объявлено нелегитимным, произошло полное огосударствление экономики. Ситуация начала принципиально меняться лишь со второй половины 80-х годов и особенно после 1991 г. Ныне постепенно создаются необходимые правовая, идеологическая, нравственная основы для возрождения предпринимательской деятельности. Однако должной экономической базы для этого пока нет. [13, 98].

Сегодня процессы воссоздания предпринимательства идут в условиях тяжелейшего экономического и инвестиционного кризисов, при деградации материального производства, при отсутствии качественного законодательства, при постоянном риске, при дезиндустриализации производства, дефиците капитала и отсутствии "критической массы" цивилизованных рыночных субъектов.

И, тем не менее, первые ростки предпринимательской деятельности уже налицо. Правда, всходы эти появились в торговле и посреднической деятельности, где основным источником предпринимательского дохода является разница в ценах при покупке и продаже товаров, ценных бумаг. Возродить же российскую экономику может лишь промышленное инновационное предпринимательство.

Государство должно стимулировать его восстановление налоговой и кредитной политикой, правовым обеспечением, всеми другими доступными мерами.

Экономическая наука обязана помочь этому процессу своевременными научными рекомендациями по организации и управлению предпринимательской деятельностью, по подготовке высококвалифицированных кадров предпринимателей.

Являясь общественной по своему характеру, предпринимательская деятельность направлена на удовлетворение общественных потребностей. Но предприниматель принимает на себя имущественный риск не из благотворительных побуждений. Выраженный в доходе материальный интерес — побудительный мотив предпринимательской деятельности.

Цель предпринимательской деятельности — производство и предложение рынку такого товара, на который имеется спрос и который приносит предпринимателю прибыль.

. Прибыль является источником дохода предпринимателя и развития фирмы, служит показателем эффективности использования ресурсов и оценки инвестиционных возможностей, наконец, оценкой успеха. Это говорит о том, что, даже внешне не проявляясь, прибыль, все же, занимает главенствующее место в иерархии целей предпринимателя.

Таким образом, как управленец-хозяйственник предприниматель стремится к обеспечению стабильных условий для реализации и развития своей предпринимательской функции. С этой стороны его задача состоит в уравнивании разнонаправленных сил, позволяющих эффективно осуществлять предпринимательскую функцию в долгосрочной перспективе. В то же время, реализуя функцию собственника, он должен обеспечить наибольшую доходность от примененных ресурсов, выражающуюся в максимизации прибыли.

1. 2. Содержание, признаки и виды предпринимательства.

Предпринимательство служит предметом изучения многих дисциплин. Отсюда и множественность его трактовок и определений.

На сегодняшний день в мире не существует общепринятого определения предпринимательства. Американский ученый, профессор Роберт Хизрич определяет "предпринимательство как процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предпринимателя — как человека, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым. [22,11].

Сущность же предпринимательства, как экономической категории, обусловлена его природой и признаками как специфического вида хозяйственного поведения, способностью хозяйствующих субъектов реагировать на потенциальный источник выгоды.

Предпринимательство — это инициативная, связанная с хозяйственным риском и направленная на поиск наилучших способов использования ресурсов деятельность, ведущаяся с целью извлечения дохода и приумножения собственности.

По своей экономической природе предпринимательство неразрывно связано с рыночным хозяйством и является его продуктом. Как свойство хозяйственной деятельности внешне оно проявляется в стремлении извлечь дополнительную выгоду в процессе обмена. Между тем, сам по себе обмен еще не является источником предпринимательства. Он становится таковым, когда превращается в составное звено единого хозяйственного оборота, а производство для обмена становится определяющей функцией хозяйствующих субъектов. Товарное производство исторически и генетически является исходным пунктом предпринимательства. Обмен же, во-первых, стимулирует поиск новых возможностей, т.е. инициативу. Во-вторых, именно в процессе обмена предприниматель усматривает источник возможной выгоды, являющейся одновременно и мотивом, и оценкой успеха

предпринятой им инициативы. В-третьих, сталкиваясь в процессе обмена с подобными себе лицами, предприниматель воспринимает свою деятельность как состязательную. В-четвертых, как механизм удовлетворения общественных потребностей, обмен обуславливает общественный характер предпринимательской деятельности.

В российском законодательстве **предпринимательство** трактуется как *инициативная самостоятельная деятельность граждан и объединений, направленная на получение прибыли и осуществляемая на их риск и под их имущественную ответственность.* [12,86].

Не всякую хозяйственную деятельность можно считать предпринимательской, а лишь ту, которая связана с риском, инициативой, предприимчивостью, самостоятельностью, ответственностью, активным поиском. Все они вместе взятые являются **Признаками** предпринимательства.

В мировой экономической литературе отмечаются три функции предпринимателя. **Рис.(1).Функции предпринимателя.[19].**



Рис. 1. Функции предпринимателя.

Первая функция - ресурсная. Для любой хозяйственной деятельности необходимы объективные факторы (средства производства) и субъективные, личные (работники с достаточными знаниями и умениями).

Вторая функция - организаторская. Ее существо: обеспечить такое соединение и комбинирование факторов производства, которое лучше всего способствует достижению поставленной цели.

Третья функция предпринимателей - *творческая*, связанная с организационно-хозяйственным новаторством. Значение этой функции для бизнеса резко возросло в условиях современного научно-технического прогресса и развития неценовой конкуренции. В связи с усилением функции, связанной с инновациями (внедрением новинок в производство), создается новый экономический климат для предпринимательства. Быстро растет рынок научно-технических разработок, или венчурного бизнеса, занятого внедрением новинок техники и технологии. Совершенствуется информационная инфраструктура предпринимательства - расширяется доступ к полезной информации в государственных органах, укрепляются патентно-лицензионные службы, развивается сеть банковских информационных данных, накапливаемых с помощью электронно-вычислительных машин, и др.

В предпринимательстве выделяют *субъекты* и *объекты*.

Субъектами предпринимательства могут быть частные лица, различного рода ассоциации (акционерные общества, арендные коллективы, кооперативы) и государство.

Основным субъектом предпринимательской активности выступает предприниматель. Однако предприниматель — не единственный субъект, в любом случае он вынужден взаимодействовать с потребителем как основным его контрагентом, а также с государством, которое в различных ситуациях может выступать в качестве помощника или противника. И потребитель и государство также относятся к категории субъектов предпринимательской активности, как и наемный работник (если, конечно, предприниматель работает не в одиночку), и партнеры по бизнесу

(если производство не носит изолированного от общественных связей характера). **Рис. (2). Субъекты предпринимательской деятельности.[19].**



Рис. 2. Субъекты предпринимательской деятельности.

Объектами предпринимательства могут стать любые виды хозяйственной деятельности, коммерческое посредничество, торгово-закупочная, инновационная, консультационная деятельность, операции с ценными бумагами.

В зависимости от содержания деятельности различают **Виды** предпринимательства:

Производственное предпринимательство – это такое, в котором осуществляется производство товаров, услуг, информации, духовных ценностей. Функция производства в этом виде предпринимательства – основная.

Коммерческое предпринимательство – состоит в операциях и сделках по перепродаже товаров и услуг и не связано с производством продукции. Прибыль предпринимателя образуется путём продажи товара по цене, превышающей цену приобретения.

Финансовое предпринимательство – разновидность коммерческого. Объектом купли – продажи здесь являются деньги, валюта, ценные бумаги.

Посредническое предпринимательство проявляется в деятельности, соединяющей заинтересованные во взаимной сделке стороны. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход.

Страховое предпринимательство – это особая форма финансового предпринимательства, заключающаяся в том, что предприниматель получает страховой взнос, который возвращается только при наступлении застрахованного случая. Оставшаяся часть вноса образует предпринимательский доход.

Все виды предпринимательства направлены на получение дохода. Но для этого необходимо научиться комбинировать ограниченные ресурсы.

Осуществление разных комбинаций ресурсов – необходимое звено предпринимательской деятельности.

Новые всевозможные способы комбинации экономических ресурсов, по мнению И. Шумпетера, являются главным делом предпринимателя и отличают его от обычного хозяйственника.

По мнению Шумпетера, они охватывают пять направлений.

1. Изготовление нового блага или создание нового качества старого блага.
2. внедрение нового метода производства.
3. освоение нового рынка сбыта.
4. получение нового источника сырья или полуфабриката.
5. проведение необходимой реорганизации производства.

На каждом новом отрезке времени могут появляться новые комбинации.

Это качество предпринимательства заметил Ж.Б.Сей, который дополнил формулировку, данную А. Смитом, определив предпринимателя как экономического агента, **комбинирующего факторы производства.**[12,87].

Предпринимательская деятельность не связана с какой-то одной **формой собственности**: частной, коллективной или общественной. Возможны её разные варианты и сочетания.

Для того чтобы заниматься предпринимательством, вовсе не обязательно быть полным собственником применяемого капитала. Можно использовать заёмный, чужой капитал. Однако заёмный капитал подлежит

возврату с определённой долей прибыли. Поэтому при его использовании степень экономического риска предпринимателя возрастает. Риск всегда связан с неопределённостью, непредсказуемостью.

Риск – один из основных признаков предпринимательства.

Риск – это вероятность убытков или недополучения доходов по сравнению с вариантом, предусмотренным прогнозом и планом.

Виды рисков:

1. Производственный – связан с организацией производства и приобретением факторов производства.
2. Кредитный – связан с оплатой процентов на кредит.
3. Коммерческий – связан с получением прибыли.
4. Процентный риск, который связан с дивидендами, кредитами, субсидиями и т.д.
5. Финансовый риск, который связан с оплатой услуг предприятием (дебиторская задолженность). Рис. (3). Виды риска.[19].

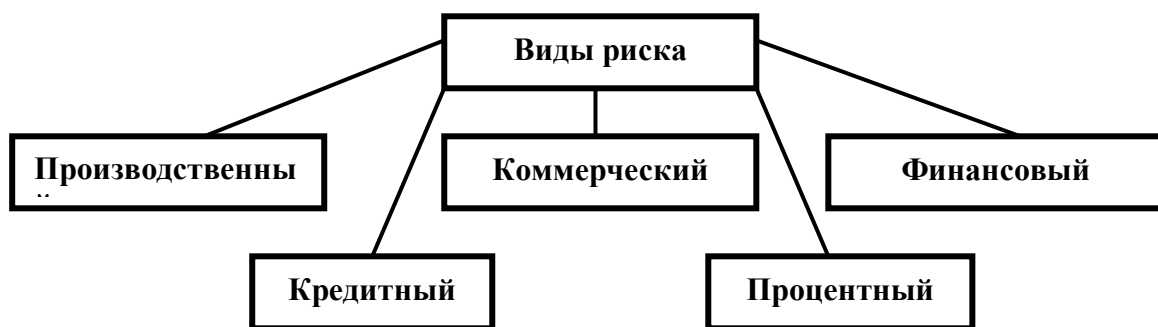


Рис.3. Виды риска.

Как правило, риск страхуется в учреждениях, занимающихся страховым предпринимательством.

Риск можно изменить разными методами:

- a) статистическим, при котором изучают статистику потерь в прошлом и делают прогноз на будущее;
- b) экспертным, при котором изучается мнение специалистов и опытных бизнесменов;
- c) расчетно-аналитическим, базирующимся на математических приёмах.

Предпринимательство – это не род занятий, а склад ума и свойство натуры. Быть предпринимателем – значит, делать не то, что делают другие, - считал И. Шумпетер. «Нужно обладать особым воображением, даром предвидения. Нужно быть способным найти новое и использовать его возможности. Нужно уметь рисковать, преодолевать страх и действовать не в зависимости от происходящих процессов — самому эти процессы определять».

Предпринимателем в его деятельности движет воля к победе.

Предпринимательство существует в разных формах. В основе их классификации лежат два признака:

Форма собственности,

Величина фирмы.

В зависимости от **Формы собственности** предпринимательство делится на *государственное* и *частное*.

Государственное предпринимательство обычно более капиталоемко и стабильно, ибо обладает финансовой и организационной опекой правительства.

В то же время **частный сектор** имеет перед государственным ряд преимуществ:

- a) свободен в избрании наиболее прибыльной сферы деятельности;
- b) не регламентирован в объёмах бизнеса;
- c) не ограничен твёрдой ценой.

В ходе развития предпринимательства определились три основных вида их деятельности:

Индивидуальным предпринимательством называют бизнес, владельцем которого является один человек. Он самостоятельно ведет дела в собственных интересах, управляет фирмой, получает всю прибыль, несет персональную ответственность по всем обязательствам.

Преимущество состоит в простоте ее организации, управления, в свободе действий, в достаточно сильной экономической мотивации (одно лицо получает всю прибыль). Он платит только подоходный налог и освобождён от налога, установленного для корпораций. Недостатки — ограниченность финансовых и материальных ресурсов, отсутствие развитой системы внутренней специализации производства и управления, неограниченная ответственность.

Товарищество или партнёрство называется бизнес, которым владеют два или более человек. Партнёрство тоже облагается только подоходным налогом. Достоинства партнёрства в том, что его легко организовать и привлечь дополнительные средства и новые идеи. К числу недостатков относят ограниченность финансовых ресурсов при развивающемся деле, которое требует новых вложений капитала, неоднозначное понимание целей деятельности фирмы её участниками, сложности определения доли каждого в доходе или убытке фирмы.

В форме партнёрства организуются брокерские конторы, аудиторские фирмы, службы сферы услуг и т.д.

Корпорацией называется совокупность лиц, объединённых для совместной предпринимательской деятельности.

Корпорация — общество, основанное на паях. Приобретая акции общества, отдельные лица становятся собственниками корпорации. Таким образом, привлекаются финансовые средства огромного числа людей. Держатели акций получают часть дохода в виде дивидендов. Они рискуют только той суммой, которую заплатили при покупке акций. Корпорация существует независимо от ее владельцев-акционеров, что позволяет корпорации функционировать относительно стабильно. (Акционерная форма предпринимательства стала в России самой популярной).

К числу **преимуществ** корпораций относятся:

- неограниченные возможности привлечения денежного капитала через продажу акций и облигаций;
- привлечение профессиональных специалистов для выполнения управленческих функций;
- стабильность функционирования корпорации, ибо выбытие из общества, какого либо из акционеров не несёт за собой закрытия фирмы.

К числу **недостатков** корпорации надо отнести:

- в первую очередь наличие определенных возможностей для различного рода злоупотреблений. Возможны выпуск и продажа акций, не имеющих никакой реальной стоимости.
- Двойное налогообложение той части дохода корпораций, которая выплачивается в виде дивидендов держателям акций: первый раз как часть прибыли корпорации, а второй как часть личного дохода владельца акции.
- Разделение функций собственности и контроля. В корпорациях, акции которых распределены среди многочисленных владельцев, открывается функция контроля от функции собственности. Владельцы акций заинтересованы в максимальных дивидендах, а менеджеры стараются их уменьшить, чтобы пустить деньги в оборот.

Сравнительный анализ видов предпринимательства, указаны в Таблице 1. Приложения 1. (см. Прил. №1).

С точки зрения масштабов деятельности, как показывает опыт развития индустриальных стран, **предпринимательство подразделяется на малое, среднее и крупное**, для которых выработаны вполне определенные нормы хозяйственного законодательства, регламентирующие их функционирование.

Термины «малое», «среднее», «крупное» не характеризуют правовую форму предприятия. Таких правовых норм, как «малое предприятие», «крупное предприятие» просто не существует. Они говорят только о размерах предприятия по численности работающих, объему хозяйственного оборота или другим параметрам деятельности, устанавливаемым в законодательных актах и постановлениях правительства.

В современной западной экономике *малый бизнес* образует самый крупный сектор хозяйства, где находят себе работу более половины всех занятых.

При создании в России рыночной инфраструктуры, начиная с 1991 года, наибольшее распространение и развитие получило малое предпринимательство. Оно начало наиболее интенсивно развиваться с 1992 года, в сферах торговли и посреднических услуг. Именно малые предприятия стали залогом продвижения России по пути построения рыночных отношений.

Малое предпринимательство направлено на обеспечения самозанятости части населения, и создания новых рабочих мест, пользуется правительственной поддержкой во всех промышленно развитых странах.

Однако без поддержки государства малое предпринимательство в России не сможет активно развиваться.

Наше государство, также как и другие пытается поддерживать малый бизнес. Так, например, в 1995 году был принят Закон Российской Федерации "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации". А на основании этого закона Постановлением Правительства РФ от 4 декабря 1995 года был образован *Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства*.

Наиболее типичными формами малого бизнеса стали системы франчайзинга (от franchise – льготный) и венчурного (от venture – рисковать) предпринимательства.

Франчайзинг – это система мелких частных фирм, которые заключают контракт на право пользования фабричной маркой крупной

фирмы и на разрешение своей деятельности на определённой территории и в определённой сфере. Они имеют льготы в виде скидок на цены, помощи в доставке товаров, в приобретении оборудования, в кредитах и т.д. Мелкие фирмы становятся розничными продавцами продукции крупных компаний. Такие контракты оказываются взаимовыгодными: мелкие фирмы получают опеку, кредиты, торговую зону от крупных корпораций, а последние экономят деньги, не затрачивая их на реализацию собственной продукции, и, кроме того, они получают регулярные платежи от своих подопечных.[12, 90].

Венчурная фирма – это коммерческая организация, занимающаяся разработкой научных исследований для их дальнейшего развития и завершения. Венчурные предприятия делают бизнес на нововведениях. Они рискуют «прогореть», если новая продукция не будет соответствовать требованиям рынка, потребностям покупателя и низким издержкам. Поэтому венчурные фирмы стремятся быстрее завершить разработку одних и переходить к работе над другими видами продукции. Родиной венчурного предпринимательства является США.[12, 91].

Средний бизнес играет менее заметную роль. Он непрочен, т.к. ему приходится конкурировать как с крупным, так и с малым предпринимательством, в результате чего он либо перерастает в крупный, либо перестаёт существовать вообще. Исключения составляют лишь фирмы, которые являются монополистами в выпуске какой-либо специфической продукции, имеющей своего постоянного потребителя (производство инвалидной техники, ремонт городских часов и т.д.).

Крупный бизнес отличается большей прочностью, чем средний и малый. Его монопольное положение на рынке даёт ему возможность производить дешёвую и массовую продукцию, рассчитанную на удовлетворение потребностей широкого потребителя.

В каждой стране существует своя организационная структура бизнеса.

В Российской Федерации структура хозяйственно-правовых форм определена введенным в действие с 1 января 1995г. Гражданским Кодексом РФ, который подразделяет всех участников предпринимательской деятельности по юридическому статусу на физических и юридических лиц, а по цели деятельности — на коммерческие и некоммерческие организации.

Что видно из приложения 2. (см. Прил. № 2). Рис. (4). Участники предпринимательской деятельности. [17, 507].

К физическим лицам отнесены граждане, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица под свою имущественную ответственность. Эта группа лиц представлена индивидуальными предпринимателями и крестьянскими хозяйствами.

Юридическими лицами признаются организации, в том числе и создаваемые отдельными гражданами, которые имеют обособленное имущество, самостоятельный баланс, могут приобретать имущественные и неимущественные права и отвечают своим имуществом по возникающим в отношении их обязательствам. Юридические лица дифференцированы, во-первых, по цели деятельности на коммерческие и некоммерческие организации, во-вторых, в зависимости от характера правомочий учредителей — в отношении имущества юридического лица. Одну группу составляют хозяйственные товарищества и общества, производственные и потребительские кооперативы, являющиеся юридическими лицами, в отношении которых их участники имеют обязательные права, то есть определенные законом и учредительным договором. Другая группа юридических лиц, на имущество которых участники имеют право собственности, представлена унитарными предприятиями и финансируемыми собственником учреждения. В-третьих, в зависимости от особенностей организации, юридические лица подразделяются на ряд видовых форм.

Коммерческой организацией является предпринимательское образование, преследующее извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. К ним относятся: хозяйственные товарищества и общества, унитарные предприятия и производственные кооперативы. Коммерческие организации могут быть созданы только в предусмотренных Гражданским Кодексом РФ правовых формах, и ни в каких других.

Приложение 3. (см. Прил. №3). Рис. (5). Формы коммерческой организации. [8, 38].

Хозяйственные товарищества и общества являются наиболее распространенной формой коммерческих образований. Они могут учреждаться гражданами, юридическими лицами и учреждениями с разрешения их собственника. Только государственным и муниципальным органам законодательство запрещает быть участниками хозяйственных товариществ и обществ. Главной особенностью этих форм является долевое участие в капитале и то, что все имущество, как созданное за счет вкладов учредителей, так и приобретенное в процессе деятельности, принадлежит участникам на праве собственности. Высшим органом их управления является собрание всех участников, обладающее исключительной компетенцией. Разграничительным признаком для этих форм являются различия в форме объединения вкладчиков.

Товарищества представляют собой образования, построенные на началах членства и объединения капитала, в то время как общества,— только на объединении капиталов. Это не формальное различие, так как оно обуславливает, с одной стороны, степень хозяйственной ответственности учредителей, а с другой, — характер их взаимоотношений с созданной предпринимательской структурой. Учредители товарищества несут полную солидарную ответственность по его обязательствам, тогда как хозяйственный риск участников общества ограничен их вкладом. Товарищество предполагает непосредственное личное участие учредителей в деятельности и управлении им.

Взаимоотношения же общества и его учредителей строятся на основе гражданских правоотношений, то есть гражданского договора.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного хозяйственного товарищества и товарищества на вере.

Приложение 3. (см. Прил. №3). Рис.(6). Характеристика товариществ. [8, 63].

Полное хозяйственное товарищество (ПХТ) — основанное на долевой собственности объединение закрытого типа с ограниченным числом участников, несущих полную ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом. Оно может быть учреждено не менее чем двумя лицами. Поэтому в случае, когда в действующем товариществе остается единственный участник, оно должно быть ликвидировано или преобразовано в иную форму.

Товарищество на вере (командитное) — объединение закрытого типа, включающее, наряду с участниками, несущими полную имущественную ответственность по обязательствам товарищества, вкладчиков, ответственность которых ограничивается размером внесенного вклада.

Товарищество на вере создается по тем же основаниям, что и полное товарищество, с тем лишь отличием, что должно включать в себя вкладчиков (командитистов), по крайней мере, одного. В случае же выбытия всех вкладчиков оно должно быть ликвидировано или преобразовано в иную форму.

Хозяйственные общества могут создаваться в форме «Общества с ограниченной ответственностью», «Общества с дополнительной ответственностью» и «Акционерного общества».

Приложение 4. (см. Прил. №4). Рис. (7). Характеристика хозяйственных обществ.[8, 87].

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — организационная форма предпринимательства, основанная на объединении капитала ограниченного числа участников, не несущих имущественной ответственности по обязательствам общества.

Общество с ограниченной ответственностью может быть учреждено одним или несколькими участниками, число которых не должно превышать законодательно устанавливаемого предела их численности. В своей деятельности общества данного типа руководствуются подписанным учредителями Учредительным договором и утвержденным ими Уставом, отражающих основные положения организации и управления обществом. Формирование активов общества осуществляется за счет вкладов учредителей. И хотя капитал общества с ограниченной ответственностью разделен на доли, общество не вправе выпускать акции и подобные им ценные бумаги. Минимальный размер уставного фонда для обществ данного типа регулируется законодательно и должен быть не менее 100 минимальных месячных оплат труда, причем в случае снижения объема чистых активов общества ниже установленной величины общество ликвидируется.

Общество с дополнительной ответственностью — организационная форма предпринимательства, основанная на объединении капиталов ограниченного числа участников, принимающих на себя определяемую ими дополнительную имущественную ответственность по обязательствам общества.

Акционерное общество (АО) — образование на основе объединения капиталов путем эмиссии акций, участники которого не несут имущественной ответственности по его обязательствам иначе как в размере стоимости приобретенных ими ценных бумаг общества.

Отличительной особенностью АО является разделение его капитала на определенное число акций, распределяемых среди участников, что, однако, не исключает создания АО одним лицом, выступающим в этом случае держателем всего пакета акций. Учитывая специфику функционирования АО, формирование его капитала регламентируется законодательно. Уставной фонд АО складывается из номинальной стоимости акций, размещаемых среди учредителей. При этом его минимальная величина определена в 1000 минимальных месячных оплат

труда, а открытая подписка на акции допускается только после полной оплаты учредителями уставного фонда. Увеличение уставного фонда для покрытия убытков не допускается, а его уменьшение возможно только после уведомления об этом всех кредиторов. АО также не вправе выплачивать дивиденды, как до полной оплаты уставного фонда, так и в случае, когда чистые активы общества меньше уставного фонда или могут стать меньше его после выплаты дивидендов.

Использовать же такой инструмент увеличения активов, как облигации, АО могут только после третьего года своего существования и на сумму, не превышающую размер уставного фонда. В то же время закон допускает возможность преодоления указанных требований при условии обеспечения выпуска облигаций третьими лицами.

Управление АО осуществляется через общее собрание акционеров, имеющее исключительную компетенцию, и исполнительные органы, в качестве которых могут выступать как непосредственно управляющий орган, осуществляющий текущее руководство, так и Совет директоров или Наблюдательный совет, если число акционеров более пятидесяти. При этом компетенция исполнительных органов АО и порядок принятия решений регулируются не только Уставом общества, но и законодательством об акционерных обществах.

Ликвидация АО может быть проведена на добровольной основе по решению общего собрания либо в установленном законом порядке. АО может быть преобразовано в общество с ограниченной ответственностью.

Краткие выводы.

- ✓ Предпринимательство представляет собой особую форму экономической активности, основанную на инновационном, самостоятельном подходе к производству и поставке на рынок товаров, приносящих предпринимателю доход и создание своей значимости и личности.
- ✓ Цель предпринимательства сводится к извлечению предпринимательского дохода через производство и поставку на рынок товаров, а также к общественному признанию, осознанию предпринимателем своей значимости как личности.
- ✓ Основным **субъектом** предпринимательской деятельности выступает предприниматель, взаимодействующий с другими участниками этого процесса - потребителем, государством, партнёрами, наёмными работниками.
- ✓ Объектами предпринимательства могут стать любые виды хозяйственной деятельности, инновационная, консультативная деятельность, операции с ценными бумагами, а также товар.
- ✓ Различают две основные формы предпринимательства – ***частное и государственное***, которые базируются на многих общих принципах.
- ✓ С точки зрения масштабов деятельности, как показывает опыт развития индустриальных стран, ***предпринимательство подразделяется на малое, среднее и крупное***, для которых выработаны вполне определенные нормы хозяйственного законодательства, регламентирующие их функционирование.
- ✓ Для обеспечения интенсивного развития экономики необходима целенаправленная поддержка государством новых технологий, наукоемких производств, вложение инвестиций.

Глава 2. Предпринимательский капитал и способы его формирования.

2.1. Формирование и воспроизводство предпринимательского капитала.

Как в повседневной жизни, так и в экономической теории понятие «капитал» многозначно.

Капитал является одним из факторов производства. Термин "капитал" может трактоваться как запас материальных благ. Под капиталом нельзя понимать только какие-то вещественные объекты собственности. Капитал включает не только материальные предметы, но и нематериальные (знания, навыки, умение, обладание какими-то талантами, способностями, профессиональными секретами, т.е. ноу-хау расценивается также как товар и капитал).

Предпринимательский капитал (K_n) равен:

$$K_n = T_3 + (O_3 + O_c) + I_c, \text{ где}$$

T_3 – технические элементы производства;

$O_3 + O_c$ – оборотный капитал и оборотные средства;

I_c – интеллектуальная собственность.

Исследуя капитал, К. Маркс дифференцировал такие понятия, как:

- постоянный капитал - средства производства; то есть средства и предметы труда;
- переменный капитал - средства, идущие на привлечение рабочей силы;
- деньги - денежный капитал;
- товары - товарный капитал.

По мнению Маркса, **сущность капитала** определяется следующими основными моментами:

а) капитал - это не вещь, а **определенное общественное отношение**, отношение между владельцем средств производства и наемными рабочим (в единичном случае) или (в более широком смысле) отношение между капиталистами и наемными рабочими;

б) капитал находится в **постоянном движении**, только тогда деньги или материальные объекты превращаются в капитал;

в) капитал - это **самовозрастающая стоимость**, то есть деньги, приносящие дополнительные деньги.

Самуэльсон и Нордхаус рассматривают капитал как блага длительного пользования, созданные для производства других товаров. Капитал нередко трактуется как сумма денег, инвестиционные ресурсы, используемые в производстве товаров и услуг, их доставке потребителю.[4, 38].

На финансовых рынках под капиталом понимают *денежный капитал*, то есть деньги, приносящие доход в виде процента.

Без обладания капиталом не может быть предпринимательства. Чем эффективнее и мощнее капитал, находящийся в распоряжении предпринимателя, тем значительнее результат его деятельности, тем больший объем общественных потребностей он может удовлетворить.

В настоящее время, в условиях существования различных форм собственности в России, особенно актуальным становится изучение вопросов формирования, функционирования и воспроизводства предпринимательского капитала. Возможности становления предпринимательской деятельности и ее дальнейшего развития могут быть реализованы лишь только в том случае, если собственник разумно управляет капиталом, вложенным в предприятие.

Для осуществления предпринимательской деятельности необходимо осуществлять вложения капитала. Так для начала бизнеса необходим **стартовый капитал**, который представляет собой сумму первоначально вложенного физического и денежного капитала и текущих расходов на начальной стадии производства.

Источниками стартового капитала и предпринимательского капитала в общем случае могут быть собственные и заемные средства. Что из Приложения №5. (см. Прил. №5).

Рис.(8). Источники формирования предпринимательского капитала.

Собственные (внутренние) средства - это уставный капитал, прибыль от основной деятельности, прибыль от финансовых операций, амортизационный фонд, задолженность покупателей за отгруженные товары, выручка от реализации выбывшего имущества и пр.

Уставный капитал - это первоначальная сумма капитала фирм, предусматриваемая уставом или договором об их основании.

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

Кредиты подразделяются на долгосрочные и краткосрочные. Краткосрочные кредиты возвращаются в течение одного года, а долгосрочные - за более длительный срок. Но в обоих случаях размер кредита возвращается с процентом.

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

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

Краткосрочные займы имеют формы:

- коммерческого кредита, который одна фирма предоставляет другой;
- займов у финансовых институтов: банков или финансовых компаний;
- займов у инвесторов (в основном - у населения) через продажу им акций и облигаций, которые являются своего рода долговыми расписками фирмы, обязующейся вернуть деньги с определённым процентом.[12,102].

Капитал предприятия не возникает из небытия, процесс его формирования имеет вполне материальную основу. Корни образования капитала находятся в сфере товарного и денежного обращения, ему всегда исторически предшествуют товар и деньги. Формирование капитала происходит путем смены формы существования денег в процессе обмена, от суммы авансированных денежных средств к товарной форме и далее к форме реализованной прибавочной стоимости.

Капитал фирмы может постоянно действовать, если он непрерывно воссоздает материальные условия производства новой стоимости.

Внешне капитал представлен в конкретных формах – *средства производства* (производительный капитал), *деньги* (денежный), *товары* (товарный).

Часть производительного капитала носит название ***основного капитала***. К нему относятся средства труда - здания, машины, оборудование и т.п. Они покупаются сразу, а свою стоимость переносят на созданный продукт по мере износа. Так, каменные производственные здания могут служить 50 лет, машины - 10-12 лет, инструменты - 2-4 года. **К примеру**, допустим, предприниматель израсходовал на приобретение станков 100 тыс. рублей и они будут действовать 10 лет. Стало быть, станки будут передавать готовым изделиям ежегодно 1/10 часть своей стоимости - 10 тыс. рублей. [8,92].

Основной капитал участвует многократно в производственном процессе и переносит свою стоимость на готовый продукт частями, постепенно.

Другая часть производительного капитала (сырьё, материалы, энергетические ресурсы и др.) представляют собой ***оборотный капитал***.

Оборотный капитал, стоимость которого полностью переносится на созданный продукт и возвращается в денежной форме в течение одного

кругооборота. Речь идет о предметах труда и быстроизнашивающемся (за год) инструменте. Как известно, после обработки сырье и вспомогательные материалы утрачивают свои прежние полезные качества и принимают новые. Что касается топлива и электроэнергии, то они вещественно не входят в продукцию и по мере потребления исчезают, хотя без них невозможно создать нужное благо.

К оборотному капиталу на практике относят заработную плату, поскольку способ оборота денежных средств, затраченных на оплату труда, является одинаковым с оборотом стоимости предметов труда. Отсюда вытекает заинтересованность бизнесмена в ускорении движения оборотного капитала: чем быстрее возвращаются, в частности, деньги, затраченные на заработную плату, тем шире возможность за тот же год нанять больше работников. Это, в конечном счете, увеличит размер прибыли.

Особую заботу предприниматели проявляют о сохранении и возмещении стоимости основного капитала, который по своей экономической природе относится к постоянно возобновляемому капиталу. Такое непрерывное восстановление стоимости средств труда производится по определенным нормам в соответствии с их износом.

Оборотный капитал расходуется в производстве лишь один раз и полностью переносит свою стоимость на готовый продукт.

Капитал производственный

Капитал основной	Капитал оборотный
Долго сохраняет свою натуральную форму	Натуральная форма преобразуется в производстве в нужную полезность
Участвует во многих кругооборотах	Участвует в одном кругообороте
Переносит свою стоимость на готовые продукты постепенно, по частям	Переносит свою стоимость на готовые продукты сразу и полностью

Таблица 2. Сравнительный анализ производственного капитала.

Возврат оборотного капитала происходит намного быстрее, чем основного (основной капитал возвращается частями в виде амортизационных отчислений по мере его износа, а оборотный – сразу после реализации товара и его оплаты).

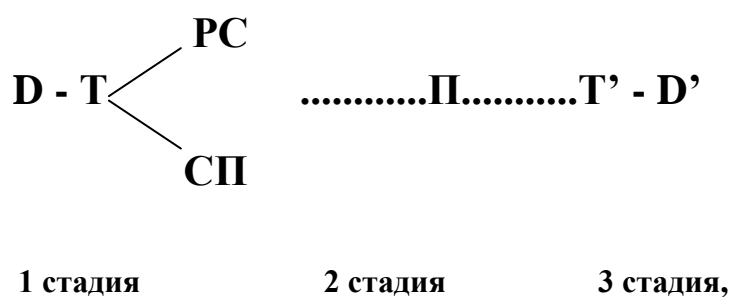
Соотношение между основным и оборотным капиталом различно в разных отраслях. **К примеру**, соотношение между основным и оборотным капиталом у торгового предприятия, специализирующегося на продаже холодильников, телевизоров, видео- и аудиотехники, в 10 раз выше, чем соотношение между основным и оборотным капиталом у цветочного магазина при одном и том же обороте. [8, 104].

Национальное хозяйство любой страны представляет собой совокупность, с одной стороны, обособленных, с другой – взаимозависимых фирм, осуществляемых индивидуальное воспроизводство.

Индивидуальное воспроизводство – это непрерывно повторяющийся процесс производительного соединения факторов производства с целью создания товаров и получения дохода.

Исходным моментом воспроизводства является кругооборот капитала. В процессе движения основного, оборотного и совокупного производительного капитала, охватывающий его авансирование, применение в производстве, реализацию произведённой продукции и возвращение капитала к исходной денежной форме, называется **кругооборотом капитала**. В экономической теории кругооборот капитала выражают формулой:

Стадии производственного цикла:



где **D** – первоначальный капитал (авансированные деньги);

T – товар;

РС – рабочая сила;

СП – средства производства;

П – процесс производства товаров и услуг;

T' – произведённый продукт;

D' – возросший первоначально авансированный капитал. [19].

(**T'** - **D'**), фирма получает обратно не только авансированный ранее капитал, но и некоторую добавочную величину – **прибавочную стоимость**.

Каждая из стадии кругооборота выполняет определенную функцию.

На 1 стадии формируются **условия производства.**

На 2 стадии осуществляется **производство** товаров и услуг.

На 3 стадии происходит **реализация** товаров и услуг и получение прибыли

Основной и оборотный капитал проходит цикл кругооборота и возвращается фирме в разные сроки. Затраты на основной капитал не могут быть возмещены быстро.

Кругооборот, рассматриваемый как непрерывно возобновляемый процесс, называется оборотом.

Между кругооборотом и оборотом существует различие: в течение одного кругооборота (скажем, производства партии обуви) фирме возвращается лишь часть первоначально авансированной стоимости; в течение одного оборота фирме возвращается вся первоначально авансированная стоимость. Для этого может понадобиться несколько кругооборотов.

Оборот измеряется временем и скоростью.

Время оборота – это период, в течение которого ресурсы, пройдя сферы производства и обращения, возвращаются к исходной (денежной) форме.

Время оборота распадается на время производства и время обращения.

Скорость оборота измеряется числом оборотов ресурсов, совершаемых в течение года.

Число оборотов определяется по формуле:

$$n = \frac{O}{T},$$

где n – число оборотов в год;

O - принятая единица времени (1 год);

T – время оборота данных ресурсов. [12, 104].

Процесс переноса стоимости основного капитала по мере его износа в течение срока его службы на готовый продукт называется **амортизацией**.

Амортизация связана с износом основного капитала. Различают физический и моральный износ.

Физический износ - это процесс, в результате которого основной капитал становится физически непригодным для его дальнейшего использования. Физический износ означает разрушение, поломку и т.п. явления. Он происходит как в результате производительного использования основного капитала, так и во время его простоя. **Рис.(9). Физический износ основного капитала. [19]. (см. Прил. №6).**

Моральный износ - это процесс обесценивания основного капитала по причине устаревания. Моральный износ может происходить по двум следующим основным причинам:

1. из-за создания аналогичных, но более дешевых средств труда;
2. из-за выпуска более производительных средств труда по той же цене.

Рис.(10). Моральный износ основного капитала.[19]. (см. Прил.№6).

Стоимость износа основного капитала, возмещаемая по частям, накапливается в **амортизационном фонде**. Амортизационные отчисления предназначены для ремонта или замены изношенных средств труда.

В условиях современного высокотехнологичного производства чрезвычайно важно нейтрализовать фактор морального износа. В этой связи в экономически развитых странах применяют политику так называемой ускоренной амортизации.

Прежде чем ввести понятие ускоренной амортизации укажем, что **норма амортизации** - это отношение годовой суммы амортизации к стоимости основного капитала.

Пример: $K_{\text{осн.}}=1$ млн. руб., $A=200$ тыс. руб.

200

$A' = \frac{200}{1000} \times 100 = 20 \%$

1000

Ускоренная амортизация - это повышение норм амортизации и ускоренный перенос стоимости средств труда на производимые товары и услуги в целях быстреего обновления производственного аппарата и нейтрализации фактора морального износа.

Ускоренная амортизация является одним из важнейших средств государственного регулирования экономики. [7, 274].

В заключение рассмотрим важнейшие показатели использования основного и оборотного капитала.

Обобщающим показателем использования основного капитала является фондоотдача (ФО):

П

ФО= -----, где

$\Phi_{\text{осн.}}$

П – выпуск продукции;

$\Phi_{\text{осн.}}$ - стоимость основных производственных фондов (основного капитала).

Желательной является растущая фондоотдача как для отдельной предпринимательской фирмы, так и для национального хозяйства в целом.

Использование оборотного капитала отражает показатель материалоемкости (МЕ):

$\Phi_{\text{об.}}$

МЕ= ----- , где

П

$\Phi_{\text{об.}}$ - оборотные фонды ,

П – стоимость выпущенной продукции.

Желательной как для отдельной предпринимательской фирмы, так и для национального хозяйства в целом является **снижающаяся материалоемкость.**

Таким образом, под **капиталом** понимаются материальные или финансовые средства, а также интеллектуальные наработки и

организаторские навыки, используемые в процессе производства и служащие средствами извлечения прибыли.

2.2. Оценка капитала.

На практике перед каждым предпринимателем часто встает вопрос: какова реальная рыночная стоимость его капитала (фондов, активов)? Оценка предприятия (фирмы) представляет собой мнение или расчет стоимости конкретно определенного объекта собственности на заданный момент времени. На профессиональном языке оценщиков этот процесс часто называется "оценка бизнеса". При определении стоимости нередко используется понятие так называемой обоснованной рыночной стоимости, т.е. цены, по которой собственность переходит из рук продавца, желающего ее продать, в руки покупателя, желающего ее купить.

Существует три основных подхода к оценке предприятия: **доходный, рыночный и затратный.**

Доходный подход основывается на оценке будущих доходов от оцениваемого предприятия.

В соответствии с **рыночным подходом** стоимость оцениваемого предприятия определяется методом анализа продаж аналогичных или сопоставимых объектов, т.е. методом сравнения.

Затратный подход предусматривает, что стоимость оцениваемого предприятия может быть определена на основе анализа затрат, необходимых для воспроизводства или замены собственности за вычетом морального и физического износа. Важно подчеркнуть, что все три подхода не только не исключают друг друга, но и взаимосвязаны.

В **доходном подходе**, который является наиболее распространенным, используются два основных метода: капитализации дохода и дисконтирования, будущих доходов (дисконтирования денежного потока). Суть метода капитализации дохода состоит в том, что рыночная стоимость

объекта прямо пропорциональна денежному доходу и обратно пропорциональна ожидаемой ставке капитализации, или, иначе, ожидаемой ставке дохода:

$$C = \frac{R}{r} \cdot 100,$$

где C - рыночная стоимость; R - годовой доход; r - ожидаемая ставка капитализации (ожидаемая ставка дохода).

Под ставкой **капитализации** (ставкой дохода) понимается уровень доходности данного объекта, выраженный в процентах, т.е. показатель, по смыслу близкий к ставке дисконта, хотя и не совпадающий с ней. Этот метод имеет смысл применять при стабильном и неизменном доходе на протяжении ряда лет. Наиболее часто он используется при оценке недвижимости.

Пример. Квартира в Москве сдана за 300 долл. в месяц на пять лет. Ожидаемая ставка дохода (базируется на ожидаемой ставке банковского срочного валютного депозита) составляет 10% годовых. Это означает, что при годовом доходе в 3600 долл. рыночная стоимость квартиры составляет 36 тыс. долл. [8, 107].

Метод **дисконтирования** денежного потока основан на прогнозе будущего денежного дохода (денежного потока), который будет получен инвестором (покупателем) данного предприятия. Этот будущий денежный поток затем дисконтируется (приводится) к текущей стоимости с использованием ставки дисконта, которая соответствует требуемой ставке дохода.

Преимущество данного метода состоит в том, что он учитывает через ставку дисконта будущую рыночную конъюнктуру. Недостаток метода связан с трудностями подготовки прогноза, некоторой неопределенностью оценки.

Рыночный подход (или подход аналога) включает три основных метода оценки: **метод рынка капиталов, метод сделок и метод отраслевой оценки.**

Метод рынка капиталов основан на ценах продажи акций сходных фирм на мировых фондовых рынках. Для применения этого метода требуется детальная финансовая и ценовая информация по представительной группе сопоставимых фирм. Сердцевина метода - финансовый анализ, выбор и вычисление оценочных коэффициентов (факторов). К последним относятся коэффициенты: цена/прибыль; цена/денежный поток; инвестированный капитал/прибыль и ряд других, которые затем применяются для обработки финансовых показателей деятельности фирмы.

Метод сделок основан на анализе цен приобретения контрольных пакетов акций. В этом методе используется тот же инструментарий, что и в предыдущем, с той лишь разницей, что здесь, как правило, используется ограниченный набор оценочных коэффициентов (обычно цена/прибыль и цена/балансовая стоимость) из-за недостаточности данных.

Метод отраслевых оценок основывается на наличии устоявшихся показателей оценки в отдельных отраслях. Например, стоимость рекламного агентства оценивается в 75% годовой прибыли; стоимость агентства по аренде автомобилей исчисляется как произведение числа автомобилей на 1000 долл., хлебопекарни - как сумма 15% годового объема продаж и стоимости оборудования и товарных запасов и т.д.

Преимущества рыночного подхода состоят в том, что он базируется только на рыночных данных, отражает реальную практику покупателей и продавцов. Недостатки этого подхода связаны с трудностями получения данных по сопоставимым фирмам, так как он основан на прошлых событиях и не учитывает меняющуюся рыночную конъюнктуру.

Затратный подход представлен, прежде всего, методом оценки накопленных активов. Он включает оценку финансовых, материальных (земля, здания, сооружения, машины и оборудование) и нематериальных (квалификация, торговая марка и др.) активов на основе балансового отчета с учетом различного рода поправок (износ, старение и проч.).

Преимущество данного подхода заключается в том, что он основывается на существующих активах, менее умозрителен, чем другие. Его

недостаток - трудность учета нематериальных активов, перспектив фирмы (предприятия).

На практике при оценке того или иного предприятия, как правило, используется не один, а два или все три оценочных подхода для получения наиболее надежного результата. Заключение о стоимости предприятия не просто принимается как механическое или процентное взвешивание результатов различных методов оценки, а основывается на профессиональном опыте и экспертном суждении оценщика.

Краткие выводы:

- Под **капиталом** понимаются материальные или финансовые средства, а также интеллектуальные наработки и организаторские навыки, используемые в процессе производства и служащие средствами извлечения прибыли.
- Капитал имеет немало как широких, так и узких определений. Он традиционно делится на основной и оборотный, а по сферам функционирования - на производственный (промышленный), торговый, финансовый (ссудный).
- Амортизация основного капитала - это процесс его физического и морального износа. Финансовым отражением данного процесса является списание части стоимости основных средств в амортизационный фонд. Отчисления в амортизационный фонд являются частью издержек производства, поэтому они не облагаются налогами. Средства из амортизационного фонда разрешается использовать только для финансирования капиталовложений.
- Оценка капитала - важный элемент экономической жизни. Используют три основных подхода: доходный, рыночный и затратный, позволяющие с разных сторон рассчитать и составить мнение о рыночной стоимости оцениваемого объекта.

Заключение.

В данной работе «Предпринимательство и предпринимательский капитал» раскрыта экономическая природа предпринимательства и тип ведения хозяйственной деятельности. Экономика любого общества представляет собой совокупность различных видов деятельности, результатом которой является создание материальных благ.

Переход российской экономики к рыночным отношениям неизбежно связан с установлением и развитием предпринимательства. Успех в предпринимательской деятельности достигается знаниями, практикой, необходимыми материальными средствами и психологическими качествами личности.

Предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической деятельности, ибо его начальный этап связан, как правило, лишь с идеей – результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму.

Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного момента – будь то производство нового товара, смена профиля деятельности или основания нового предприятия. Новая система управления производством, качеством, внедрение новых методов организации производства или новых технологий – это тоже инновационный момент.

Основным субъектом предпринимательской деятельности выступает предприниматель. Однако предприниматель — не единственный субъект, в любом случае он вынужден взаимодействовать с потребителем как основным его контрагентом, а также с государством, которое в различных ситуациях может выступать в качестве помощника или противника.

Предпринимательская деятельность - это, прежде всего интеллектуальная деятельность энергичного и инициативного человека, который, владея какими-либо материальными ценностями использует их для

организации бизнеса. Извлекая пользу для самого себя предприниматель действует на благо общества.

Целью предпринимательской активности является производство и предложение рынку такого товара, на который имеется спрос и который приносит предпринимательскую прибыль.

Основной задачей предпринимателя является управление хозяйством. Не всякую хозяйственную деятельность можно считать предпринимательской, а лишь ту, которая связана с риском, инициативой, предприимчивостью, самостоятельностью, активным поиском. Предприниматель также несёт ответственность за конечные результаты своей деятельности.

Общественный характер предпринимательства означает не только хозяйственную деятельность граждан, но и наличие в хозяйстве определённых условий, позволяющие реализовать присущие предпринимательству функциональные признаки. Совокупность таких условий составляет среду предпринимательства, важнейшими элементами которой является экономическая свобода и личная заинтересованность. Экономическая свобода является определяющим признаком предпринимательской среды, личная заинтересованность выступает движущим мотивом предпринимательства, поэтому обеспечение условий для присвоения полученных результатов, извлечения и накопления дохода является определяющим условием предпринимательской среды.

С точки зрения масштабов деятельности, как показывает опыт развития индустриальных стран, *предпринимательство подразделяется на малое, среднее и крупное*, для которых выработаны вполне определённые нормы хозяйственного законодательства, регламентирующие их функционирование.

Малый бизнес образует самый крупный сектор хозяйства, где находят себе работу более половины всех занятых. Малое предпринимательство направлено на обеспечения самозанятости части

населения, и создания новых рабочих мест, пользуется правительственной поддержкой во всех промышленно развитых странах.

Однако без поддержки государства малое предпринимательство в России не сможет активно развиваться.

Наше государство, также как и другие пытается поддерживать малый бизнес. Так, например, в 1995 году был принят Закон Российской Федерации "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации". А на основании этого закона Постановлением Правительства РФ от 4 декабря 1995 года был образован *Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства*.

В заключение, подводя итог и суммируя все, изложенное в данной работе, необходимо отметить, что, интерес к бизнесу естествен и оправдан. На наших глазах создаётся новая экономическая основа общества, появляются люди, стремящиеся заняться собственным делом, проявлять инициативу, выразить себя в свободной трудовой деятельности.

Предпринимательство – это не род занятий, а склад ума и свойство натуры. Быть предпринимателем – значит, делать не то, что делают другие. Нужно обладать особым воображением, даром предвидения, уметь рисковать, преодолевать страх, а также быть способным найти новое и использовать его возможности.

Список использованной литературы.

1. Гражданский кодекс РФ. Части I и II. – М., 1997.
2. Закон Российской Федерации "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации".
3. Агеев А. И. - Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. - М., 1991. – с. 15.
4. Адамов В. Е., Ильенкова С. Д., Сиротина Т. И. - Экономика и статистика фирм. – М., 2003.
5. Борисов Е. Ф. – «Экономическая теория» – М., Юрист, 1997 г.
6. Большой экономический словарь – М., «Институт Н. Э.», 1998 г.
7. Булатов А. С. - Экономика: Учебник/ 2-е изд., М.: БЕК.,1999.
8. Бусыгин А. В. - Предпринимательство: Основной курс . ,1997 -М.,1997
9. Виленский А. Этапы развития малого бизнеса. Вопросы экономики . 1996. - с. 38-41.
10. Грачев И. - Развитие малого предпринимательства //Деньги и кредит. 1997.
11. Грузинов В.П., Грибов В.Д. - Предпринимательство формы и методы организации предпринимательской деятельности // Экономика предприятия. - М., 1996
12. Лукасян Г. М.-Экономическая теория. //Учебное пособие. – М., 1998.
13. Гусейнов Р. А. - История экономики России. – М., 1999г.
14. Добрынин А.И. – Курс общей экономической теории. - спб; Питер, 1999г.
15. Камаев В. Д. - Экономика и бизнес. – М., 1993.
16. Курс экономики: Учебник. Основы предпринимательства. - М.,1997.
17. Курс экономической теории: общие основы экономической теории. Микро экономика, макроэкономика, переходная экономика: Учебное пособие/Руководитель авторского коллектива и научный редактор профессор А.В.Сидорович - М.: МГУ им. М.В.Ломоносова. Издательство ДИС, 1997.- с. 488.
18. Курс экономической теории: Учебник/ Под ред. проф. М.Н.Чепурина и проф. Е.А. Киселёвой. – М., 2003.

- 19.Методическое пособие студентам по изучению предмета «Экономика».
В структурно-логических схемах. / Под редакцией к. э. н., доцента Трач М. И.
Составитель: к. э. н., доцент Павлинов И. А. - Рыбница 2002 г.
- 20.Прохоров В. - Развитие малого бизнеса // Экономика и жизнь . 1996 . -№34
- 21.Шумпетер И. - Теория экономического развития. -М., 1982. /с. 184-
194,211-225.
- 22.Хизрич Р., Питере М. - Предпринимательство, или как завести собственное
дело и добиться успеха. вып. 1. М., гл. 1, с. 11-50.
- 23.Хоскинг А. - Среда предпринимательства. Курс предпринимательства . -М.
, 1993 . - С.22-25

Приложение 1.

Виды предпринимательства Характерные черты	Индивидуальное предпринимательство	Товарищество (партнерство)	Корпорация
Регистрация	Просто, дешево <+>	Просто, дешево <+>	Значительные расходы и бюрократические процедуры. <->
Свобода действий	Значительная <+>	Значительная <+>	Ограничена уставом <->
Специализация управления	Нет <->	Незначительная <->	Очень высокая <+>
Финансирование	За счет личных сбережений, кредитов. В целом недостаточное. <->	За счет личных сбережений и кредитов. Недостаточное. <->	За счет привлечения средств домохозяйств, др. фирм; Продажей акций. Эффективное. <->
Имущественная ответственность	Полная <+>	Полная и ограниченная (-; +)	Ограниченная <+>
Налогообложение	Льготное <+>	Льготное <+>	Двойное <->
Возможность расширения	Малая <->	Средняя <->	Большая <+>
Продолжительность существования	Вероятность существования 4 года при числе занятых < 20 чел. – 37% 21 – 54 чел. – 54% <->	Непредсказуемая <->	Неограниченная <+>
Возможность злоупотреблений	Нет <+>	Малая (+; -)	Существенная <->
Разделение функций собственности	Нет <+>	Нет <+>	Значительное, столкновение интересов менеджеров и держателей акций. <+>

Таблица 1. Сравнительный анализ видов предпринимательства.

Приложение 2.

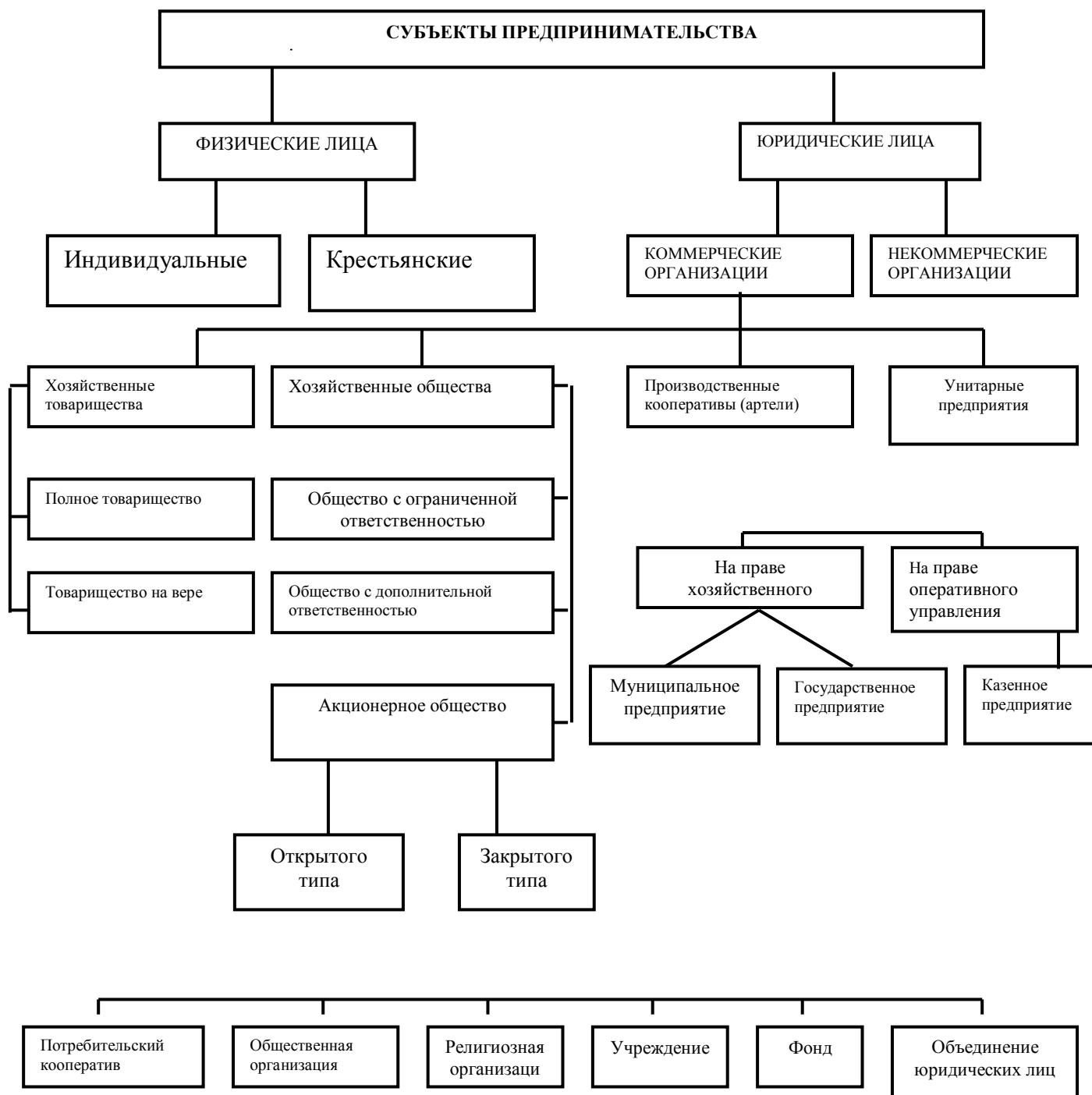


Рис.4. Участники предпринимательской деятельности в РФ.

Приложение 3.



Рис. 5. Формы коммерческой организации.



Рис. 6. Характеристика товариществ.

Приложение 4.

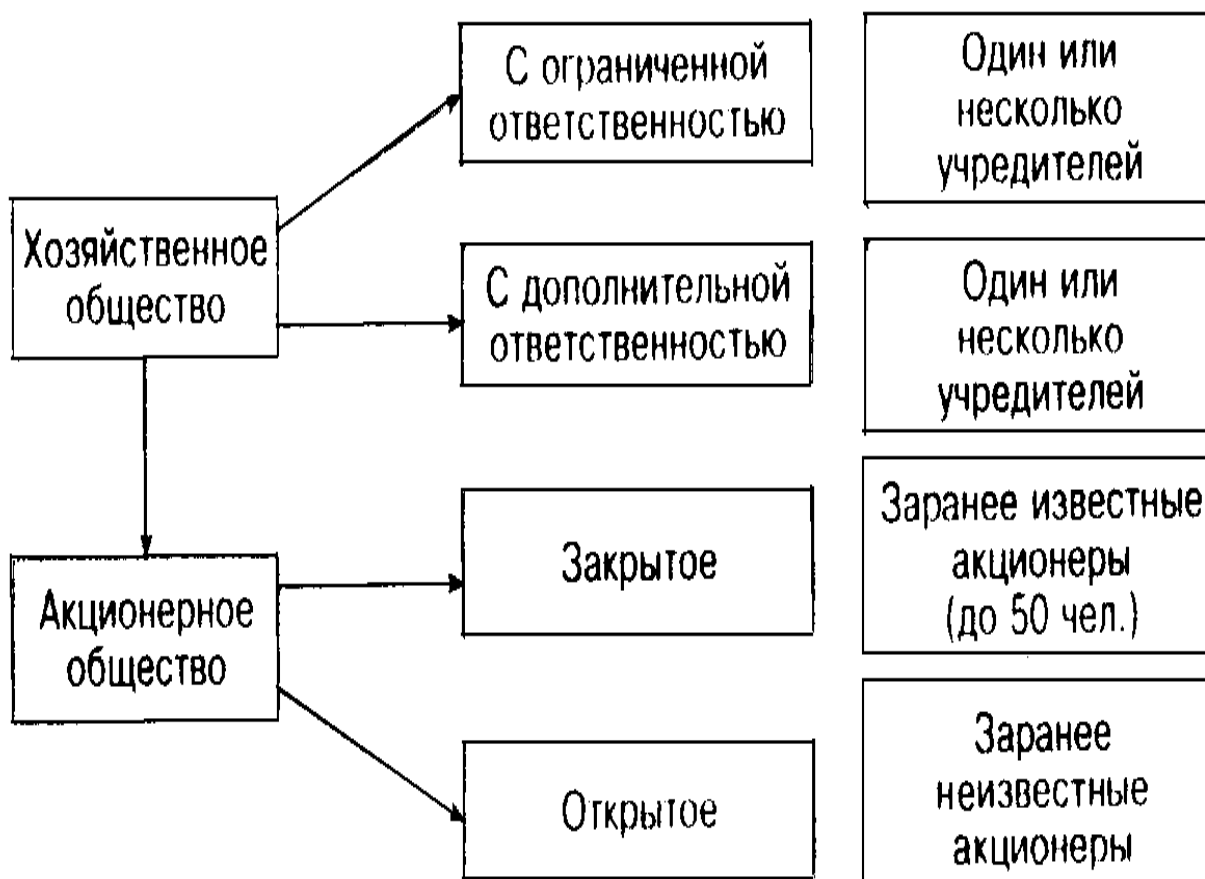


Рис. 7. Характеристика хозяйственных обществ.

Приложение 5.

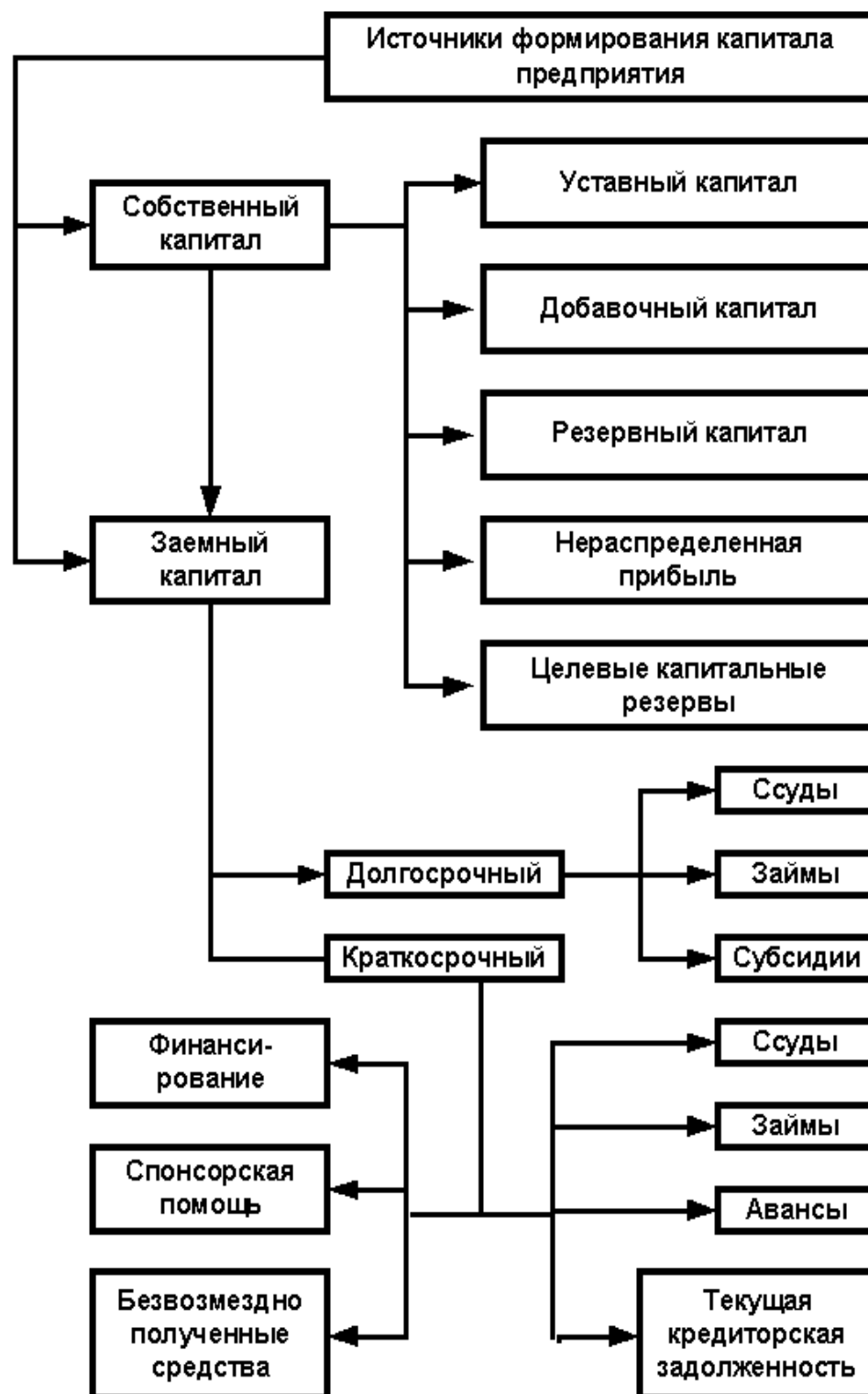


Рис. 8. Источники формирования предпринимательского капитала.

Приложение 6.

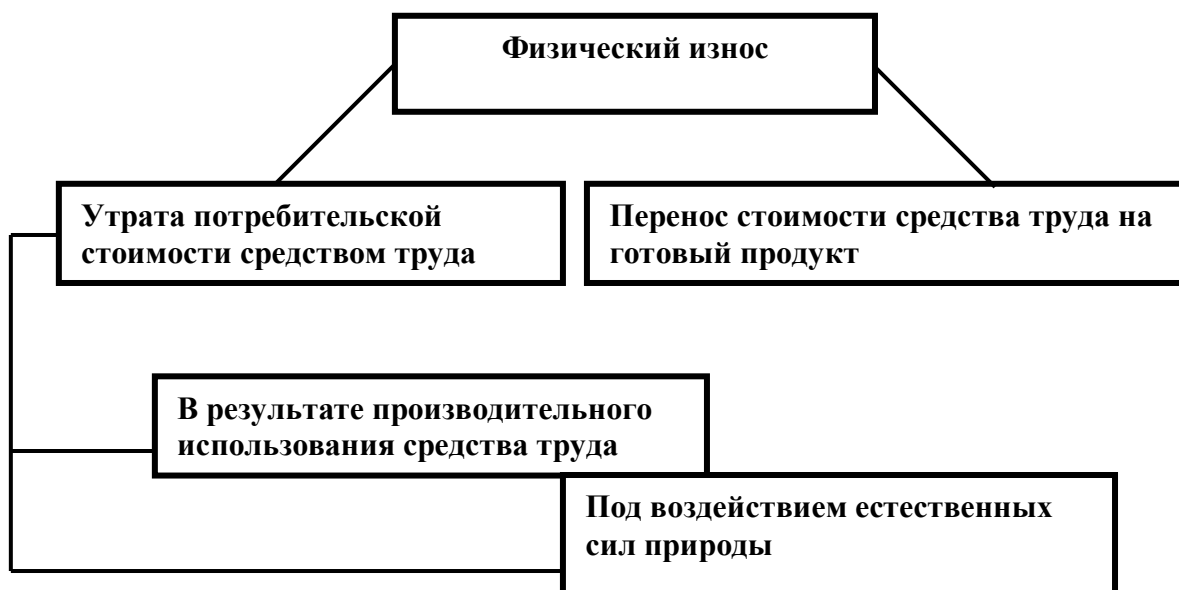


Рис.9. Физический износ основного капитала.

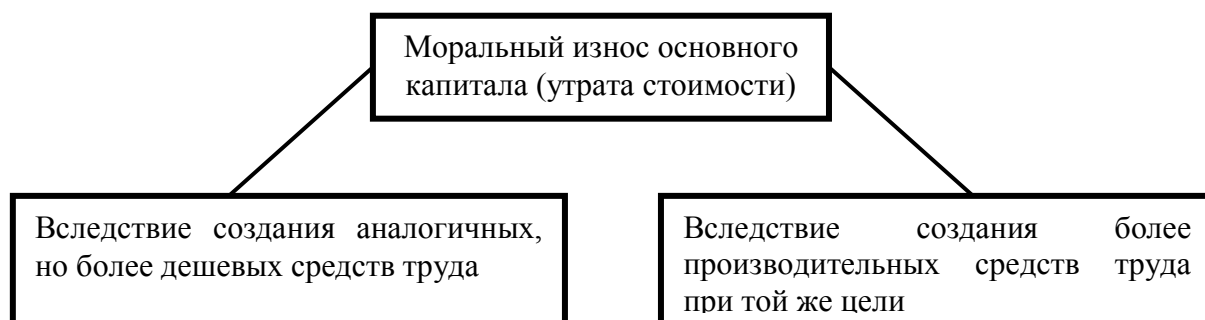


Рис. 10. Моральный износ основного капитала.