

Лекция №2. Признаки бизнеса

Признаками бизнеса являются:

1. Ориентация на получение прибыли
2. Обоснованный риск
3. Новаторство (поиск новых решений)
4. Ответственность
5. Экономическая самостоятельность

Рассмотрим все признаки по порядку.

1. Ориентация на получение прибыли

Бизнес от остальных видов экономической активности отличает особое отношение к прибыли. Бизнесмен более чем другие субъекты рынка заинтересован в ее максимизации. Динамика прибыли полностью определяет организацию и производственную деятельность фирмы. Она показывает степень успешности бизнеса. Рост прибыли заставляет предпринимателя активизировать инвестиции, наращивать объемы производства, снижение прибыли заставляет предпринимателя искать новые виды, формы ведения и организации бизнеса. Прибыль для предпринимателя выступает в качестве цели и индикатора его деятельности. Поэтому, какое бы определение бизнеса мы не взяли, в нем присутствует формулировка «ориентация на прибыль». Однако она не является единственной целью бизнеса. По словам Марвина Боуэра, консультанта по менеджменту: «Прибыль действительно является показателем конкурентной ценности вклада компании в благосостояние пользователей, дистрибьюторов и всего населения. И только путем максимального увеличения данного вклада в компания может максимально повысить свою прибыль. Другими словами, необходимо

сосредоточить усилия на факторах, которые производят прибыль, а не на самой прибыли. Возможно, применение прибыли в качестве показателя, а не цели, является различием только по названию, а не по сути. Может быть. Но это полезное различие для ориентации предпринимателей».

Бизнес ? это не только самая активная форма экономической деятельности, но и одна из самых сложных.

Большую роль в усложнении целей фирмы сыграли растущие издержки на обеспечение стабильности бизнеса и прежде всего транзакционные издержки. К таким видам издержек относят: расходы на поиск информации (поиск работников необходимой квалификации), ведение переговоров и заключение контрактов (создание отдела кадров), измерение (создание собственных ОТК), определение и защиту прав собственности, затраты по предотвращению оппортунистического поведения партнеров (создание юридических служб и служб безопасности на фирме).

Чем сложнее становится бизнес, тем выше транзакционные издержки. Они постепенно превращаются в преграду для развития бизнеса, и заставляют предпринимателей активно бороться за их снижение.

Важнейшими инструментами снижения транзакционных издержек является публичное выражение готовности вести бизнес соблюдая интересы наемного персонала, партнеров по бизнесу, потребителей и государства.

В большинстве японских и южно корейских фирм целью бизнеса является завоевание доли рынка или лидерства на рынке. Очень часто это делается в ущерб прибыльности и фирмы не получают

нормальную прибыль. Во всем мире предприниматели, имеющие в своем арсенале репутацию честного партнера, беспокоящегося об общественных интересах, имеют возможность доступа к более дешевым кредитам, могут рассчитывать на лояльность сотрудников и пользуются государственной поддержкой, как в своей стране, так и зарубежном.

Российские компании только сейчас приходят к необходимости включать в систему своих целей социальные составляющие. Очень часто побудительным мотивом для принятия компаниями корпоративных кодексов и объявления своих социальных целей служит стремление выйти на международный рынок, а не развитие внутренних тенденций отечественной экономики. Прибыль играет и еще одну важную роль ? она является вознаграждением за принятие на себя риска. Предприниматели заслуживают получения определенного дохода (прибыли) на вложенный капитал, так же как отдельные вкладчики в банк имеют право на получения процентов на свои личные вклады. Но предприниматели заслуживают более высокого дохода, так как рискуют потерпеть неудачу, в то время как риск отдельных вкладчиков как правило значительно ниже.

2. Обоснованный риск

Бизнес без риска не возможен. Любое предприятие представляет риск для предпринимателей. Они могут добиться успеха или потерпеть неудачу. Постоянное стремление к снижению риска является важнейшим стимулом развития их деятельности.

Риск ? это возможность наступления неблагоприятных условий ведения бизнеса (как внутренних, так и внешних). Но для предпринимательства характерен не риск вообще, а обоснованный

риск (рассчитанный риск) ? риск который поддается количественной оценке. Оценка риска особенно важна при принятии решений о развитии бизнеса и инвестициях. При этом величина риска всегда сопоставляется с размерами предполагаемой прибыли. Поэтому проект, имеющий относительно высокий риск, но обещающий предпринимателю достаточно большую прибыль может оказаться для него более привлекательным, чем проект с небольшими рисками, но и незначительной прибылью.

В условиях развитого процедурного бизнеса предприниматель получает возможность не только оценить размеры возможных убытков, но прогнозировать вероятность наступления неблагоприятных условий. Поэтому в странах с развитой рыночной системой активно действует страховой бизнес, который позволяет предпринимателям покрывать такие расходы. Развитие страхового бизнеса является фактором сокращения доли теневого предпринимательства. В странах с несложившейся предпринимательской системой большая часть риска ложится на самого предпринимателя. Это связано с тем, что риски в таких условиях сложнее оценить и предсказать.

3. Новаторство (активный поиск новых решений)

Предприниматели вынуждены постоянно заботиться о совершенствовании своего бизнеса, так как именно новшества являются источником предпринимательской прибыли. Однако не все бизнесмены в одинаковой степени занимаются собственно инновациями ? привнесением новых идей в организацию производства и сбыта продукции. Поэтому принято различать понятия бизнес и предпринимательство. Под бизнесом обычно понимают

ведение дела и получение прибыли традиционным способом. Бизнес, в узком смысле слова, ? это современный регулярный бизнес, сложившийся в развитых рыночных странах. Хотя, конечно, и в рамках традиционного бизнеса время от времени развиваются возникают различные инновации.

Предпринимательство в узком смысле этого слова ? это бизнес, в котором основным источником прибыли служит создание новых способов получения прибыли в производстве (новые факторы производства, новое сочетание факторов, новых сфер приложения капитала), в сбыте продукции, спекулятивных операциях, доход возникающий несовершенства в законодательстве, системе социальных и психологических отношений и т.д. Главное отличие предпринимателя от бизнесмена состоит в том, что он способен изобрести новый вид деятельности и организовать его в принципиально новую предпринимательскую схему (способ делать бизнес). Именно способность к конструированию бизнеса отличает предпринимателя от бизнесмена, пользующегося для извлечения прибыли шаблонами, когда-то изобретенными другими. Но между новаторством и предпринимательством нельзя ставить знак равенства. На практике роль предпринимателя отличается от роли изобретателя и новатора. Предпринимателю не обязательно самому быть изобретателем, он может лишь внедрять изобретение в производство, но, только внедряя новацию в свой бизнес, он становится подлинным предпринимателем.

4. Ответственность

Предприниматель несет всю полноту материальной и юридической ответственности за свою деятельность. Это связано с тем, что от его действий зависит успех и неудача предприятия в целом.

Материальная ответственность (жесткие бюджетные ограничения) означает, что за неудачи фирмы предприниматель отвечает всем или частью своего имущества и развитие бизнеса возможно лишь на основе полного самофинансирования или за счет возмездных источников внешнего финансирования.

Жесткость бюджетных ограничений различна для разных стран и разных форм бизнеса. Для периода становления бизнеса, как правило, характерно стремление предпринимателей смягчить бюджетные ограничения с помощью неэквивалентных отношений. Такая ситуация является платой за чрезмерный риск.

Юридическая ответственность означает, что в случае недобросовестного ведения дел предприниматель может быть привлечен к ответственности на основе норм гражданского и уголовного права.

К наиболее важным законам, регулирующим гражданско-правовую и уголовную ответственность предпринимателей, относятся Гражданский и Уголовный Кодекс, законы регулирующие предпринимательскую деятельность и сделки законодательство о банкротстве и др. Во многих странах есть законодательство запрещающее фиктивное предпринимательство, преднамеренное банкротство, преднамеренное нанесение вреда и материального ущерба.

5. Экономическая самостоятельность

Важным признаком предпринимательства является экономическая свобода (самостоятельность) предпринимателя.

Она предполагает свободу субъектов предпринимательской деятельности в выборе:

- Вида, сферы деятельности и методов деятельности;
- Хозяйственных решений и выбор средств их реализации;
- Производственных программ;
- Источников финансирования;
- Поставщиков продукции и услуг;
- Источников получения трудовых ресурсов, систем их стимулирования и развития;
- Уровня цен и тарифов на услуги и продукции и каналов их сбыта;
- Направлений распоряжения прибылью от предпринимательской деятельности.

На первый взгляд кажется, что в начальный период становления рыночной системы, во время господства интуитивного бизнеса предприниматели, пользовались гораздо большей независимостью и самостоятельностью, чем современные рациональные бизнесмены. Каждый предприниматель был и собственником и управляющим своего бизнеса и мог сам независимо от других участников бизнеса решать все вопросы. В это время не существовало законов о защите прав потребителя, законов запрещающих нечестное ведение дела и нечестное ценообразование и предприниматель мог не оглядываться на государство при решении всех этих вопросов. Но самостоятельность бизнеса это не право произвола, она конструктивна. Бизнес активно развивается сам и видоизменяет экономическую систему по собственной инициативе. Стимулом

развития самостоятельности является стремление снизить риски ведения бизнеса и расширить потенциальные возможности получения прибыли: расширить ассортимент выпускаемой продукции, увеличить круг потребителей и партнеров, раздвинуть временные границы своей деятельности за счет стратегического планирования и установления долгосрочных связей внутри фирмы и за ее пределами и т.д.

Предприниматель постоянно стремится расширить самостоятельность своего бизнеса. Расширение самостоятельности бизнеса в современных условиях проявляется в трех основных формах:

- Созданию новых сфер деятельности,
- Появлению новых функций бизнеса,
- Развитию новых институциональных форм организации и форм взаимодействия предпринимателей.