

Лекция № 3. Виды бизнеса

Виды бизнеса и критерии их выделения.

Любой бизнес, так или иначе, связан с такими фазами воспроизводственного цикла? Производство продукции или услуг, обменом и распределением, их потреблением. Поэтому, в зависимости от того к какой стадии воспроизводственного преимущественно принадлежит бизнес выделяют следующие виды предпринимательской деятельности: **производственное, коммерческое, финансовое и услуги.**

Производственное предпринимательство.

Производственное предпринимательство? это ведущий вид предпринимательства. Его основная функция? организация производства. К производственному бизнесу относят автомобильные, строительные, фармацевтические фирмы, предприятия занятые в производстве косметики, пошиве одежды и многие, многие другие. Производственное предпринимательство относится к числу самых распространенных, общественно необходимых и одновременно самых сложных видов бизнеса, именно он формирует основу современной рыночной экономики? массовое производство. В его рамках предприниматели преобразуют сырьевые материалы в готовую продукцию. При этом он использует в качестве факторов собственные или приобретаемые орудия и предметы труда, рабочую силу, организует производство продукции для последующей продажи потребителям или торговым организациям.

Осуществление производственного бизнеса связано с необходимостью приобретения предпринимателем значительного набора производственных факторов. Для изготовления продукции

необходимы оборотные средства: материалы и полуфабрикаты, основные средства ? рабочие помещения, машины, оборудование, приборы. Необходимо знание технологии. Приобретаемые предпринимателем основные средства имеют длительный срок службы и переносят свою стоимость на готовую продукцию не за один производственный цикл, поэтому надолго замораживают средства в каком-то бизнесе. Предприниматель также несет расходы по привлечению рабочей силы, приобретению самой разнообразной информации, на транспортировку и хранение материалов, готовой продукции, ремонт оборудования и многие другие. При этом отсутствие работников подходящей квалификации и оборудования, дорогое и некачественное сырье могут стать серьезным препятствием на пути создания производственного бизнеса. Производственный бизнес, как ни один другой вид предпринимательства зависит от состояния уровня развития инфраструктуры и экономики в целом.

Производственное предпринимательство не приносит столь быстро прибыль, как другие виды бизнеса, одновременно, более чем, какие-либо другие виды предпринимательства нуждается в значительной сумме денег для организации бизнеса. Поэтому этот вид предпринимательства нуждается в серьезной государственной поддержке для своего успешного развития.

На регулирование производственного бизнеса в наибольшей степени направлено трудовое и экологическое законодательство.

Коммерческий бизнес.

Поле деятельности коммерческого бизнеса являются операции по купле-продаже товаров. В этом виде бизнеса предприниматель выступает в роли торговца, коммерсанта, продавая готовые товары,

приобретенные им у других лиц. Примерами коммерческого бизнеса могут служить разнообразные оптовые торговцы и посредники, магазины, бензоколонки, аптеки и т.д.

Коммерческий бизнес занят тем, что приобретает товары у производителей, перевозит ее в разные уголки страны и мира, складировать и доставляют другим посредникам или потребителям. При прохождении товара от производителя к потребителю товар не изменяется, но потребители получают возможность не заботиться о доставке товаров и в то же время более равномерно потреблять необходимую продукцию. Коммерческий предприниматель берет на себя и риски связанные с изменением спроса, цен и т.д. Этот вид бизнеса проще производственного. К его достоинствам можно отнести также быстроту создания. Не случайно в России в первые годы перехода к рынку этот вид предпринимательства получил наиболее быстрое развитие.

Коммерческий бизнес высокорентабельный. Если во всем мире производственная деятельность обеспечивает, как правило, не более 10-12% рентабельности предприятия, то коммерческая 20-30%, а нередко и выше.

К рискам данного вида бизнеса можно отнести высокую зависимость от рыночной конъюнктуры. Эффективное коммерческое предпринимательство требует знания тонкостей по ведению переговоров об установке низких закупочных цен, умения завоевывать доверие партнеров и потребителей, навыков по прогнозированию изменений в потребностях общества. Поэтому в коммерческой торговле очень высоки риски связанные с подбором персонала. Предприниматели, занятые в этом виде бизнеса сильно

зависят от уровня развития предпринимательской инфраструктуры. В этой сфере бизнеса во всем мире много мелких и средних фирм, и как следствие в этом бизнесе ниже государственное регулирование и большая доля «теневого» предпринимательства.

Финансовое предпринимательство

Особым видом предпринимательской деятельности является финансовый бизнес. Сфера его деятельности денежное обращение и кредит. Финансовая деятельность выступает в таких формах как банковская деятельность, страховой и венчурный бизнес. Оно распространяется на такой круг операций как продажа и покупка иностранной валюты, обмен ценных бумаг на деньги, валюту или другие ценные бумаги. К этой сфере относятся услуги разнообразных финансовых посредников: брокеров, дилеров и т.д. Прибыль предпринимателя возникает в результате операций с финансовыми ресурсами и получением процентов.

Во всем мире финансовый бизнес также как и производственный бизнес является одним из самых рискованных видов бизнеса, поэтому подлежит наиболее сильному государственному регулированию. Финансовый бизнес, как правило, не предполагает такую высокую норму рентабельности как коммерческое предпринимательство. Ее величина может составить 5-10%. Большая часть фирм в мире занимающихся финансовым бизнесом это крупные фирмы.

К конкурентным преимуществам фирм занятых финансовым бизнесом можно отнести высокую мобильность ресурсов, гибкость, способность быстро аккумулировать ресурсы, к рискам значительную

зависимость от состояния национальной экономики, политические риски, зависимость от международных финансовых рынков.

Бизнес в сфере услуг

В последние годы во всем мире все большее развитие получает бизнес в сфере услуг. Из четырех основных групп отраслей легче всего организовать предприятие в сфере услуг. Работой по предоставлению услуг можно управлять прямо из дома или конторы. Примерами такого бизнеса являются телефонные справочные службы, услуги няни, переводчика. Подобные предприятия требуют незначительных (или вообще никаких) капиталовложений. Некоторые услуги, например гостиницы или спортивный бизнес, требуют гораздо больше инвестиций. Подобно торговле услуги насчитывают сотни разных типов от мастерских по ремонту обуви до агентств по прокату автомобилей, от брачных консультантов до стоматологов.

Услуги - это очень привлекательный бизнес для предпринимателей. В настоящее время именно в этой сфере идут активные инновационные процессы, которые сулят предпринимателям прибыли более высокие, чем в торговле. Особенно рентабельным и быстрорастущим является бизнес в сфере деловых услуг.

Все перечисленные виды предпринимательства тесно связаны между собой. Очень часто в одном предпринимателе сочетается и производитель, и финансист и посредник. Сочетание разных видов бизнеса позволяет предпринимателю увеличивать конкурентные преимущества своего бизнеса и снижать риски. Однако не всегда произвольное сочетание видов бизнеса ведет к успеху.

Сразу после начала крупномасштабной приватизации в России в начале 90-х годов многие предприниматели, занятые в сфере финансового бизнеса и сосредоточившие в своих руках значительные финансовые средства кинулись за бесценок скупать различные производственные предприятия. Однако отсутствие серьезной оценки рисков и то, что не были учтены серьезные различия бизнес процессов в разных видах бизнеса, привели к неповоротливости и неэффективности возникших бизнес структур.

Современная сетевая экономика и место в ней крупного, среднего и малого бизнеса.

Для современной рыночной экономики характерна сложная комбинация различных по масштабам производств крупных, с тенденцией к монополизации экономики и средних и малых предприятий, которые возникают в отраслях, где не требуется значительных капиталов, объемов оборудования и кооперации множества работников. Размеры предприятий зависят от специфики отраслей, их технологических особенностей, от действия эффекта масштаба деятельности. Есть отрасли, связанные с высокой капиталоемкостью и значительными объемами производства, большой долей основных средств среди издержек предпринимателя. В этих отраслях сосредоточен в основном крупный бизнес. К ним относится автомобильная, фармацевтическая, химическая, металлургическая промышленность, большинство предприятий добывающих отраслей. Наиболее высокими темпами растут отрасли определяющие НТП, так как в них быстрее, чем в других аккумулируются финансовые, производственные и людские ресурсы. По данным. Наоборот, в отраслях, для которых не большие

капитальные затраты, где в издержках предпринимателей велика доля расходов на персонал предпочтительнее малые размеры предприятий.

Фирмы, отличающиеся по размеру, играют различную роль в обеспечении устойчивости и конкурентоспособности рыночной экономики, имеют различные риски и преимущества. Выделяют крупный, средний и малый бизнес.

Крупное, среднее и малое предпринимательство.

Крупный бизнес не поддается простому определению. Обычно понятие «крупный бизнес» применяется к таким гигантам как ИБМ и «Дженерал моторс».

Функции крупного бизнеса. Главным элементом капиталистического хозяйства, носителем эволюционного процесса в экономике является обеспечение устойчивости рыночной экономики и ее основных составляющих: цен, структуры производства. На них сегодня производится большая часть приводимой массой продукции. Именно благодаря большим предприятиям идет развитие бизнеса, в основе которого лежат механизмы снижения издержек производства. Крупные фирмы являются носителями НТП, они накапливают, а затем внедряют методы рационального предпринимательства.

Малый бизнес

Если понятие крупный бизнес-это понятие в основном экономическое. Законодательство, как зарубежных стран, так и российское специально не выделяет понятие «крупный бизнес». Малый бизнес определяется как экономически, так и юридически. Как показывает опыт стран с высокоразвитой экономикой, он является

важнейшей составляющей рыночного хозяйства. В современных условиях роль малого бизнеса в рыночной экономике растет.

В самом общем виде под малым бизнесом понимается предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законом, государственными органами и другими представительными организациями критериях (показателях), конституирующих сущность данного понятия.

Функции малого бизнеса:

Экономические функции малого бизнеса:

- Придает рыночной системе необходимую гибкость (активизация структурных сдвигов, процессов разгосударствления и приватизации).
- Формирует конкурентную среду (региональные и местные рынки, ограничивает монополии и толкает их на рационализацию своего производства путем создания дочерних предприятий).
- Ускоряет НТР (организация мелкосерийного и опытного производства, поиск, разработка и внедрение новых идей).
- Мобилизует сырьевые, людские и финансовые ресурсы.
- Обеспечивает рост налоговых поступлений.

Социальные функции малого бизнеса:

- Обеспечивает рост занятости.
- Снижает социальную напряженность.
- Стабилизирует уровень доходов населения.

Но все перечисленные достоинства малого бизнеса проявляются отнюдь не автоматически. Проблема состоит в том, что небольшие предприятия, как правило, подвержены гораздо большему риску, чем крупные фирмы.

Малый бизнес неустойчив. Половина предприятий гибнет в первый срок своего существования, но тут же их место занимают вновь возникающие фирмы. Особенно высок уровень банкротства фирм в первые три года.

Типы малого бизнеса

Малый бизнес неоднороден. В зависимости от конкурентной стратегии можно выделить два основных типа малых предприятий: жизнеобеспечивающее и быстрорастущее.

Жизнеобеспечивающее ? малое предприятие, способное обеспечить владельцу приемлемый доход. Это, как правило, мельчайший бизнес с числом занятых 1-2 человека. Он является формой самозанятости или дополнительного заработка. Его часто называют также традиционным малым бизнесом. Доля таких предприятий велика в странах с небольшими внутренними рынками.

Быстрорастущее малое предприятие ? это малый бизнес, придерживающийся стратегии высокого роста и стремящийся получить высокую отдачу от вложений. Конечной целью такого предприятия является превращение в современное крупное эффективное предприятие. Эффективное функционирование быстрорастущего предприятия редко возможно без активной помощи государства и крупного бизнеса. Этот вид малого бизнеса активно развивается в сфере информационных услуг и инновационного бизнеса.

Средний бизнес

В современной рыночной экономике помимо крупного и малого бизнеса сохраняется значительная прослойка среднего бизнеса. Также как и крупный бизнес, средний бизнес не имеет особого правового

статуса. Он занимает промежуточное положение между малым и крупным бизнесом, находящимся на разных полюсах экономики и играет чрезвычайно важную роль. Он выполняет роль посредника и связующего звена между крупным и малым бизнесом, между малым бизнесом и государством.

Небольшой размер фирм, неустойчивость и высокая рискованность малого бизнеса не позволяют устанавливать ему устойчивые связи с крупным бизнесом на прямую. Средний бизнес берет на себя эту роль, создавая сложную сеть разнообразных по форме, правовому и организационному оформлению связей, как с крупным, так и с малым бизнесом. Эти связи получили название сетевой экономики.

Сетевая экономика

Сетевая экономика имеет трехъярусную структуру. На верхнем ярусе находятся крупные предприятия, на нижнем ? мелкие фирмы, составляющие около 90% бизнес структур. Средний бизнес, находящийся между этими крайними категориями образует базу для формирования сетей.

Признаки сетевой экономики:

- Равноправный характер партнерских отношений между крупным и мелким бизнесом.
- Связи между крупным и мелким бизнесом на долгосрочной, возмездной основе. Роль среднего бизнеса как посредника.
- Большое количество правовых и социальных институтов регулирующих партнерские отношения. Во всех современных промышленно развитых странах более 90% фирм ? это малые и средние фирмы.

Система и формы государственной поддержки предпринимательства

Для того чтобы бизнес развивался, необходимо, чтобы государство оказывало ему содействие. Государственное регулирование крупного бизнеса как особого типа бизнеса направлено на снижение рисков, связанных с его функционированием. Так как наибольшие риски для общества создают способность крупных фирм к монополизации производств и отраслей, государственное регулирование крупного бизнеса в основном ограничено проблемами монополизации, направленное на ограничение слияния крупных фирм, манипулирование ценами, различными формами дискриминации небольших фирм, не использование патентов.

Государственная поддержка малого бизнеса направлена на снижение рискованности малого бизнеса. Ресурсная необеспеченность заставляет государство поддерживать малый бизнес по следующим основным направлениям:

- Финансовая поддержка (формирование государственных программ, обеспечивающих льготное кредитование малых предприятий, субсидии, налоговых и амортизационных льгот и т.д.);
- Материально-техническая поддержка (различные формы предоставления технологии и оборудования в аренду малого бизнеса, создание технопарков и т.д.);
- Консультативная и информационная поддержка (обеспечение доступа к техническим библиотекам, базам данных, оказание консультативных и правовых услуг, особенно по проблемам создания, управления, налогообложения и т.д.);
- Создание рыночной инфраструктуры (локальных ярмарок, рынков оборудования и технологий для малых фирм, рынков сбыта и т.д.).

Во многом благодаря государственной поддержке малого бизнеса в современных развитых рыночных странах активно развивается наиболее эффективный тип малого бизнеса ? быстрорастущее предприятие. Многочисленные малые предприятия превращаются дополнением к традиционным научно-исследовательским комплексам промышленных корпораций, университетов, бесприбыльным исследовательским организациям, государственным лабораториям и целевым структурам.

Большую роль в реализации государственных программ играют формы самоподдержки малого бизнеса. Ощутимую помощь по совершенствованию менеджмента в малых организационных формах оказывают торгово-промышленные палаты. В интересах укрепления финансового положения предпринимателей правительства развитых рыночных стран поощряет объединение мелких и средних предприятий в кооперативы ? производственные, кредитные, сбытовые.

Создание кооперативов преследует сразу несколько целей: предотвращение конкуренции, координацию стратегии в закупке товаров у оптовиков, взаимопомощь в периоды финансовых затруднений. К тому же, объединившись, мелкие и средние фирмы получают неплохую возможность выхода на внешние рынки, занимая там ниши, на которые не претендуют гиганты.

Особенности поддержки малого бизнеса в России

В целях развития малого бизнеса и обеспечения государственной поддержки малого предпринимательства Советом Министров ? Правительством Российской Федерации принят ряд специальных постановлений и законов. Они определили приоритетные направления

развития малого бизнеса и предусматривают помощь в области финансирования и кредитования, научно-технического развития, материально-технического обеспечения и сбыта продукции, подготовке кадров, а также установление налоговых льгот для субъектов малого бизнеса. Федеральный закон «О государственной поддержке малого бизнеса» направлен на координацию деятельности органов федеральной исполнительной власти и формирование инфраструктуры малого предпринимательства. Но, к сожалению, программа поддержки носит во многом декларативный характер. Отсутствует реальное финансирование малого бизнеса из средств государственного бюджета. Провозглашение необходимости поддержки малого бизнеса часто диктуется не экономическими, а политическими соображениями (предвыборной кампанией, необходимостью создания имиджа демократического политика в глазах иностранных партнеров и т.д.). В российской экономике отсутствуют, сколько-нибудь влиятельные структуры, которые были бы заинтересованы в защите экономических и политических интересов малого бизнеса