

# **Тема 4 Основы и социальная сущность бизнеса**

# Понятие «рыночной экономики»

- Рыночная экономика – это собрание независимых товаропроизводителей, вступающих друг с другом в достаточно устойчивые взаимоотношения;
- однако рыночная экономика – это не только избавление от административно -бюрократических методов хозяйствования, но и постоянная потребность самостоятельного решения деловых проблем и умение добиваться поставленных целей;
- с развитием рыночной экономики в нашей стране термины «менеджер», «предприниматель», «бизнесмен» прочно вошли в наш словарный обиход, заменив такие термины как «руководитель», «директор», «владелец».

# Прямые и портфельные инвестиции как формы вложения капитала

- Прямые инвестиции, вложенные в новое рискованное дело (бизнес), находящееся под полным контролем и полной ответственностью владельца или владельцев капитала, представляет собой предпринимательство, или активный бизнес;
- прямые инвестиции, вложенные в действующие предприятия и обеспечивающие контроль над ними (когда у инвестора находится не менее 26 % акционерного капитала компании) представляют собой бизнес;
- вложение капитала в акции, облигации и другие ценные бумаги государства и различных крупных компаний (в небольших объемах порядка 5-6%) с целью получения дохода, а не установления контроля за хозяйственной деятельностью компании называется портфельные инвестиции.

# Основные отличия понятий «менеджер – предприниматель – бизнесмен - рантье»

- Менеджер в чистом виде - это профессиональный управляющий, в то же время являющийся наемным работником, над которым всегда стоит работодатель – хозяин;
- предприниматель – это лицо, которое изыскивает средства для организации какого-либо нового дела или нового предприятия и тем самым берет на себя предпринимательский риск;
- бизнесмен – это лицо, имеющее достаточное количество акций, чтобы входить в состав правления успешно действующей компании и участвовать в управлении ей;
- рантье – это лицо, живущее на проценты от своего капитала, вложенного в ценные бумаги.

# Предпринимательство как наиболее активная часть бизнеса

- «Бизнес» в переводе с английского – это новое дело, занятие, приносящее доход, то есть в русском переводе «бизнес» и «предпринимательство» должны быть слова синонимы;
- однако в нашей экономической теории и практике этим терминам придается несколько различная окраска, и предпринимательство выделяется как активный бизнес;
- за словами «предпринимательство» и «предприниматель», как правило, стоит новое предприятие, т.е. сложный организм, представляющий собой производственно – хозяйственную систему, задача которой производить что-то новое, отличное от уже имеющегося.

# Формы предпринимательства

- «Предпринимательская деятельность, осуществляемая без привлечения наемного труда, может регистрироваться как индивидуальная трудовая деятельность, а предпринимательская деятельность, осуществляемая с привлечением наемного труда регистрируется как предприятие» (Закон РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности», ст.2, пункт3).

# Предназначение предпринимательства

- «Быть предпринимателем значит делать не то, что делают другие... и не так, как делают другие» - отмечал известный американский экономист Й. Шумпетер

# Отличие понятий «бизнес» и «предпринимательство»

- В отличие от предпринимательства, которое немыслимо без новаторства и творческого поиска, под обычным бизнесом понимается устоявшаяся однообразная деятельность по реализации какого-либо товара или услуги с целью получения прибыли.



# Состав участников рыночных отношений

- Понятие «бизнес» шире понятия «предпринимательство» не только по своему содержанию, но и по составу участников, т.к. оно охватывает отношения между всеми участниками рыночной экономики и включает действия не только бизнесменов, но и потребителей, наемных работников и государственных структур.

# Цели бизнеса

- Цели бизнеса – это те ключевые результаты, к которым стремится предприятие в своей деятельности на протяжении достаточно длительного периода времени. Важнейшими из них являются:
- предоставление обществу необходимых товаров и услуг;
- оптимальное удовлетворение спроса потребителей;
- достижение передовых позиций на рынке и в отрасли;
- получение оптимального размера прибыли;
- предоставление своим сотрудникам возможностей реализовать себя.