

## Тема №9. Финансы и предпринимательство

**Цель лекции:** раскрыть сущность и виды предпринимательства, его характерные черты,

**Вопросы темы:**

- 1) Сущность, функции и роль предпринимательства
- 2) Признаки предпринимательской деятельности
- 3) Регистрация предпринимательской деятельности граждан в РК
- 4) Понятие стартап: от идеи к проекту
- 5) Источники финансирования бизнес-проекта
- 6) Факторы рисков предпринимательской деятельности

### 1. Сущность, функции и роль предпринимательства

Уровень развития предпринимательства является важным показателем эффективности проводимых в стране экономических реформ.

Как любое сложное экономическое явление, предпринимательская деятельность является комплексным многофакторным понятием. Его экономическое содержание развивалось вместе с обществом от простых форм к более сложным, и на каждом историческом этапе наполнялось новым содержанием.

Средневековый арабский философ и мыслитель Ибн-Хальдун (1332-1406 гг.) всесторонне исследовал предпринимательство («Касиб»). Он связывал предпринимательскую деятельность не только с собственностью (владение капиталом, имуществом), но с трудовой деятельностью человека, а также его способностями.

В западной литературе первое упоминание о предпринимательстве встречается у Р.Кантильона, который связывал данное понятие с умением взять на себя риск, так как рыночная экономика создает возможности купить дешево и продать дорого.

Во второй половине XVIII века физиократы развили идеи Кантильона, они развили сущность предпринимательства, включив в него процесс производства, а значит и владение активами для получения прибыли. По мнению физиократов, предприниматели должны были так организовать производственный процесс, так и наладить сбыт произведенной продукции.

В 1810 году представитель западной классической школы Жан Батист Сэй впервые в экономической науке сформулировал значение предпринимательства как одного из базовых факторов производства.

Дальнейшее развитие экономической науки происходит в новых экономических условиях, когда формируются крупные корпорации, финансовые рынки и инструменты, усложняются факторы внешней среды.

В результате в трудах исследователей предпринимательство трактуется как организация. Видный учёный Маршалл характеризует предпринимательскую деятельность как чёткое установление целей, последовательность, творческий процесс.

И.Шумпетер в исследовании предпринимательства подчеркивал его человеческий фактор, двигатель научно-технического и общественного прогресса.

**Предпринимательство** — самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

За словом "предпринимательство" стоит "дело", предприятие, производство продукта (полезной вещи) или услуги (невещественного продукта). Часто предпринимательскую деятельность называют бизнесом.

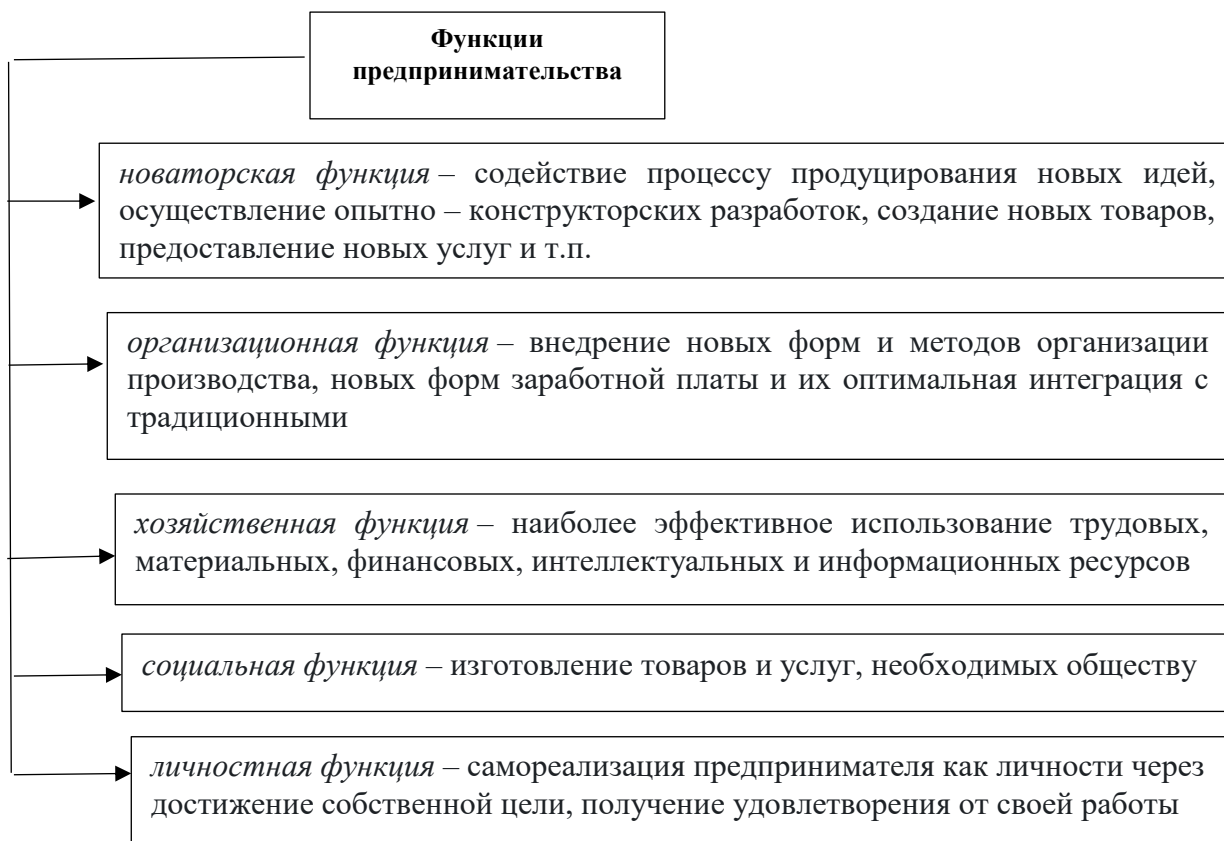
Цель предпринимательства сводится к извлечению дохода через производство и поставку на рынок товаров, работ или услуг, а также к общественному признанию, осознанию своей значимости как личности.

Развитие предпринимательства играет незаменимую роль в достижении экономического

успеха, высоких темпов роста промышленного производства. Оно является основой инновационного, продуктивного характера экономики. Предпринимательство создает механизмы координации, выработки стратегии развития через рынок и конкуренцию, связи между хозяйствующими субъектами.

*Как явление* предпринимательство воссоздает всю совокупность отношений (экономических, организационных, социальных, личностных и пр.), связанных с формированием предпринимателями своего бизнеса, с производством товаров (оказанием услуг, выполнением работ) и получением результата в виде прибыли.

*Как процесс* предпринимательство представляет собой сложную цепь целенаправленных деяний предпринимателей, начиная с момента появления идеи и заканчивая ее воплощением в конкретный бизнес-проект.



**Рисунок 1 - Функции предпринимательства**

## **2. Признаки предпринимательской деятельности**

Предпринимательская деятельность представляет собой совокупность последовательно или параллельно осуществляемых сделок, каждая из которых ограничена сравнительно непродолжительным, четко очерченным временным интервалом. Сделка - основной кирпич, из которого строится предпринимательское здание.



**Рисунок 2-Основные признаки предпринимательской деятельности**

Классификация предпринимательства осуществляется по ряду признаков. В зависимости от отраслевой принадлежности выделяют 3 основных вида предпринимательской деятельности:

- производственное;
- коммерческое;
- финансовое.

В свою очередь, каждый из этих видов имеет еще более детальную классификацию, каждый из которых отличается своей спецификой.

Исходя из практики предпринимательства в развитых странах, существуют 3 типа субъектов предпринимательской деятельности:

- индивидуальные предприниматели;
- партнёрства;
- корпорации.

Индивидуальные предприниматели – это физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также главы крестьянских (фермерских) хозяйств.

Индивидуальное предпринимательство в Казахстане осуществляется в виде *личного или совместного предпринимательства*.

Личное предпринимательство осуществляется одним физическим лицом самостоятельно на базе принадлежащего ему имущества.

Совместное предпринимательство осуществляется группой индивидуальных предпринимателей на базе имущества, принадлежащего им на праве общей собственности.

Рассматривая формы предпринимательской деятельности, следует подчеркнуть преимущества и недостатки индивидуального предпринимательства.

**Таблица 1 – Преимущества и недостатки индивидуального предпринимательства**

<i>Преимущества</i>	<i>Недостатки</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- вся выручка принадлежит предпринимателю, он сам решает вопрос её распределения и использования;</li> <li>- упрощённый режим налогообложения;</li> <li>- нет требований к уставному капиталу;</li> <li>- не нужно вести полномасштабный бухгалтерский учёт;</li> <li>- объём отчётности значительно меньше;</li> <li>- суммы штрафов за аналогичные нарушения значительно меньше, чем для</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ответственность по обязательствам всем имуществом, даже если оно не участвует в предпринимательской деятельности;</li> <li>- ограничение на ведение отдельных видов деятельности (например, финансовой или продажа алкоголя);</li> <li>- ограниченность в привлечении заёмного капитала (например, корпоративных ценных бумаг, банковскому кредитованию в связи с требованием к залоговому обеспечению);</li> </ul>

юридических лиц; - упрощенная процедура регистрации	- сложнее масштабирование бизнеса
--	-----------------------------------

## 2. Регистрация предпринимательской деятельности граждан в РК

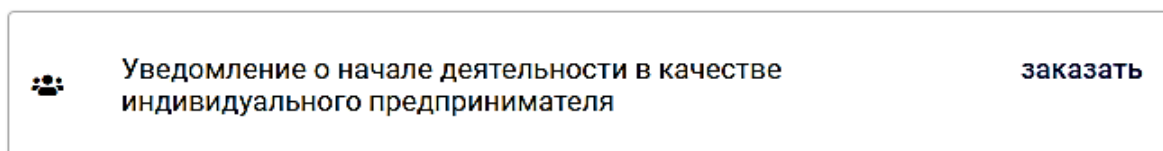
Для регистрации в качестве ИП достаточно уведомить о начале предпринимательской деятельности, представив в налоговый орган *уведомление* о начале деятельности в качестве индивидуального предпринимателя. Представить уведомление возможно следующими способами:

- электронным - через портал Электронного лицензирования Республики Казахстан e-license;
- в явочном порядке на бумажном носителе – в том числе через Центры оказания услуг либо Государственную корпорацию «Правительство для граждан»;
- через мобильное приложение Банков второго уровня;
- через мобильное приложение «E-Salyq business».

Услуга по подаче уведомления оказывается бесплатно. Налоговый орган в течение 1 рабочего дня производит регистрацию в качестве ИП.

### *Регистрация ИП онлайн.*

Для отправки уведомления о начале предпринимательской деятельности необходимо пройти регистрацию на портале электронного лицензирования [elicense.kz](http://elicense.kz). Для этого необходимо получить [ЭЦП](#). После регистрации перейти на страницу услуги.



На странице услуги необходимо нажать на кнопку «Заказать услугу онлайн», после чего нужно будет выбрать лицензиара, т.е. налоговый орган, за которым Вы будете закреплены.

Затем заполните заявление, указав сведения о наименовании ИП, адрес, вид деятельности (ОКЭД)\* и выберите один из режимов налогообложения.

Далее подпишите заявление при помощи своей ЭЦП. Отследить статус поданного заявления можно в Личном кабинете в разделе «Мои заявления». О получении разрешения можете узнать в разделе «Мои разрешительные документы», о получении уведомления – в разделе «Мои извещения». Так происходит процедура регистрации ИП в электронном виде.

По общему правилу предпринимательской деятельностью может заниматься совершеннолетний дееспособный гражданин РК по достижению 18 лет или же при вступлении в брак несовершеннолетним. Также можно открыть ИП с 16 лет, если пройти процедуру эмансипации, предусмотренную ст. 22–1 Гражданского кодекса РК. В таком случае при получении согласия родителей на занятие предпринимательской деятельностью несовершеннолетний объявляется полностью дееспособным.

В этом случае перечень документов расширяется. В такой ситуации к уведомлению прилагается согласие законных представителей, а при отсутствии такого согласия — копия свидетельства о заключении брака (супружества) либо решение органа опеки и попечительства или решение суда об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным.

## 4. Понятие стартап: от идеи к продукту

*Стартап — это временная структура, которая нуждается в инвестициях для реализации своей бизнес-идеи в готовый уникальный продукт, а также дальнейшего масштабирования, выхода на рынок и трансформации в полноценный бизнес.*

Понятие startup впервые появилось в журнале Forbes в августе 1976 года для обозначения зарождающихся компаний, которые уже начали работу, но еще не вышли на стабильный доход. Журнал сравнивал несколько стартапов между собой и анализировал, почему одним удалось быстро отбить вложения, а другим — нет.

Термин вошел в обиход в 1990-х и обозначал начало развития компании в ИТ-сфере. Сейчас его применяют к проектам в разных сферах.

**Цель.** Стартап стремится завоевать рынок. Для него важно масштабирование и развитие для возврата полученных инвестиций и скорейшего получения прибыли

**Иновационность.** Идея стартапа — это инновационный продукт или услуга, которой еще нет на рынке.

**Способы финансирования.** Для открытия малого бизнеса используют сбережения или кредиты. Для стартапа необходимы большие вложения - венчурные фонды, бизнес-ангелы и инвесторы, краудфандинговые платформы.

**Темпы роста.** Малый бизнес может годами никуда не развиваться, стартапы обязаны развиваться быстро и стремительно иначе не смогут выйти на рынок, получить прибыль и вовремя вернуть инвесторам их деньги.

Каждый стартап имеет определенный жизненный цикл.

Жизненный цикл — это путь, который описывает этапы развития стартапа, начиная от идеи и заканчивая его полной окупаемостью.

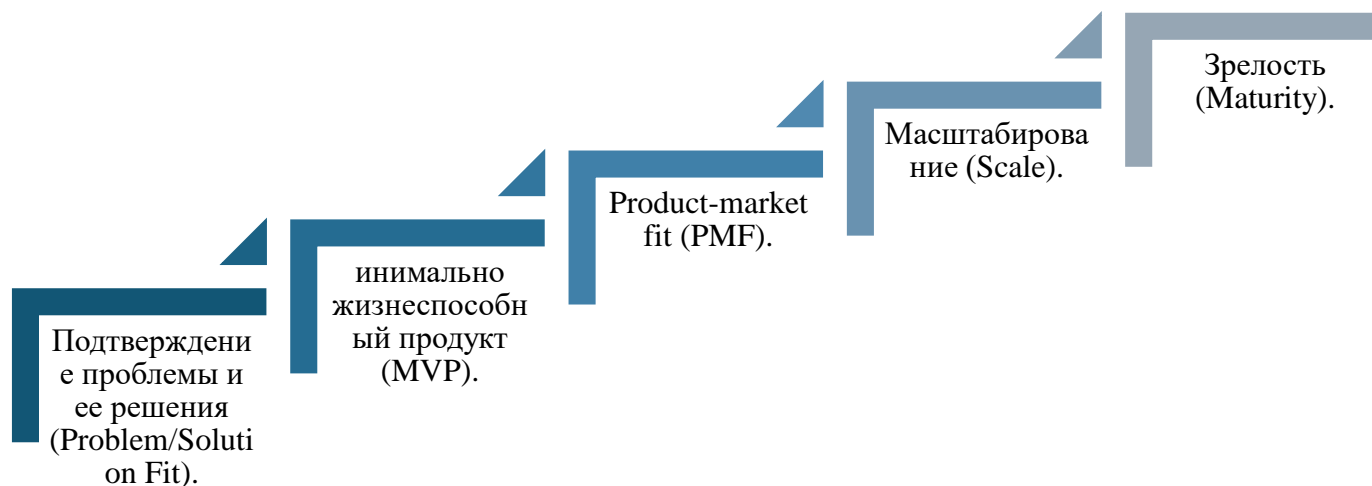


Рисунок – Жизненный цикл стартапа

**Подтверждение проблемы и ее решения (Problem/Solution Fit).** На этом этапе необходимо четко сформулировать проблему и ответить на вопрос, можно ли эффективно ее решить при помощи идеи стартапа. Если да, то будущий продукт имеет шансы на жизнь. Чтобы реализовать этот этап, создают гипотезу, анализируют рынок, тестируют спрос, а также изучают целевую аудиторию и ее потребности при помощи проблемных интервью. Для привлечения инвесторов и первых лояльных пользователей создают лендинг и запускают проект на краудфандинговой платформе.

**Минимально жизнеспособный продукт (MVP).** На этой стадии создают такую версию продукта, которая позволяет при минимальных вложениях решить основную проблему целевой аудитории. MVP помогает подтвердить спрос и собрать обратную связь от первых пользователей.

**Product-market fit (PMF).** На этом этапе исследуют, насколько продукт соответствует

потребностям и интересам потенциальных клиентов. Основной метрикой PMF является уровень удержания. Чем он выше, тем лучше. Помимо отслеживания этого показателя, собирают обратную связь от пользователей, изучают удовлетворенность покупателей (CSI) и измеряют индекс потребительской лояльности (NPS).

**Масштабирование (Scale).** Предполагает развитие компании и увеличение объема продаж. На этом этапе уже знают, какие каналы работают хорошо, где есть слабые места, какие шаги нужно предпринять, чтобы привлечь новых покупателей и увеличить прибыль.

**Зрелость (Maturity).** На этой стадии стартап уже уверенно «стоит на ногах». Теперь необходимо укреплять свои позиции, выходить на новые рынки и продолжать вкладывать в развитие самой компании и ее продукта.

Бытует мнение, что стартапы — это исключительно технологические компании. Однако это не так, поскольку их сфера деятельности может быть разной. Давайте посмотрим, на какие виды подразделяют стартапы.

- **Стартапы малого бизнеса.** Зачастую это небольшие компании и команды, которые не требуют огромных вложений. Они медленно расширяются, так как нет серьезного давления со стороны инвесторов.
- **Покупаемые стартапы.** Представляют собой проекты из сферы программного обеспечения и технологий, которые создают с целью их дальнейшей продажи.
- **Масштабируемые стартапы.** К ним относятся потребительские и бизнес-приложения. Как только такие стартапы привлекают средства и первых клиентов, вокруг них создается ажиотаж. Это приводит к тому, что появляются инвесторы, желающие вложиться в проект, а следом приходят новые клиенты и так до того момента пока не появится покупатель.
- **Ответвленные стартапы.** Представляют собой проекты, которые не были созданы с нуля. Такие стартапы ответвляются от крупных компаний и в процессе развития становятся самостоятельным бизнесом.
- **Социальные стартапы.** Объединяют благотворительные и некоммерческие проекты. Их основная цель заключается не в получении прибыли, а в благотворительности. Принцип работы социальных стартапов такой же как и у других, однако развиваются они за счет грантов и благотворителей.

Сейчас стартапом называют коммерческий проект, который тестирует бизнес-идею. Стартап нельзя назвать полноценным бизнесом, который зарабатывает деньги отработанным способом. Его главная задача — выяснить, будет продукт или сервис интересен потребителю или нет.

Понять отличие обычного бизнеса от стартапа можно на примере идеи производства и продажи бургеров:

ОТЛИЧИЕ ОБЫЧНОГО БИЗНЕСА ОТ СТАРТАПА	
<p><b>Обычный бизнес</b></p> <p>Предприниматель арендует помещение, закупает стандартное оборудование и продукты, нанимает персонал, нарабатывает клиентскую базу</p>	<p><b>Стартап</b></p> <p>Предприниматель ищет <i>необычную бизнес-модель</i> — продает бургеры без ресторанов, с доставкой на дом по подписке или вместо мяса использует вегетарианские ингредиенты</p>

**Рисунок – Отличие обычного бизнеса от стартапа**

По статистике, 9 из 10 бизнес-идей проваливаются, но, если какая-то окажется успешной, она может принести много денег и изменить рынок. Цель стартапа — найти такую идею и проверить ее в деле.

Каждый стартап в своём развитии проходит несколько этапов:

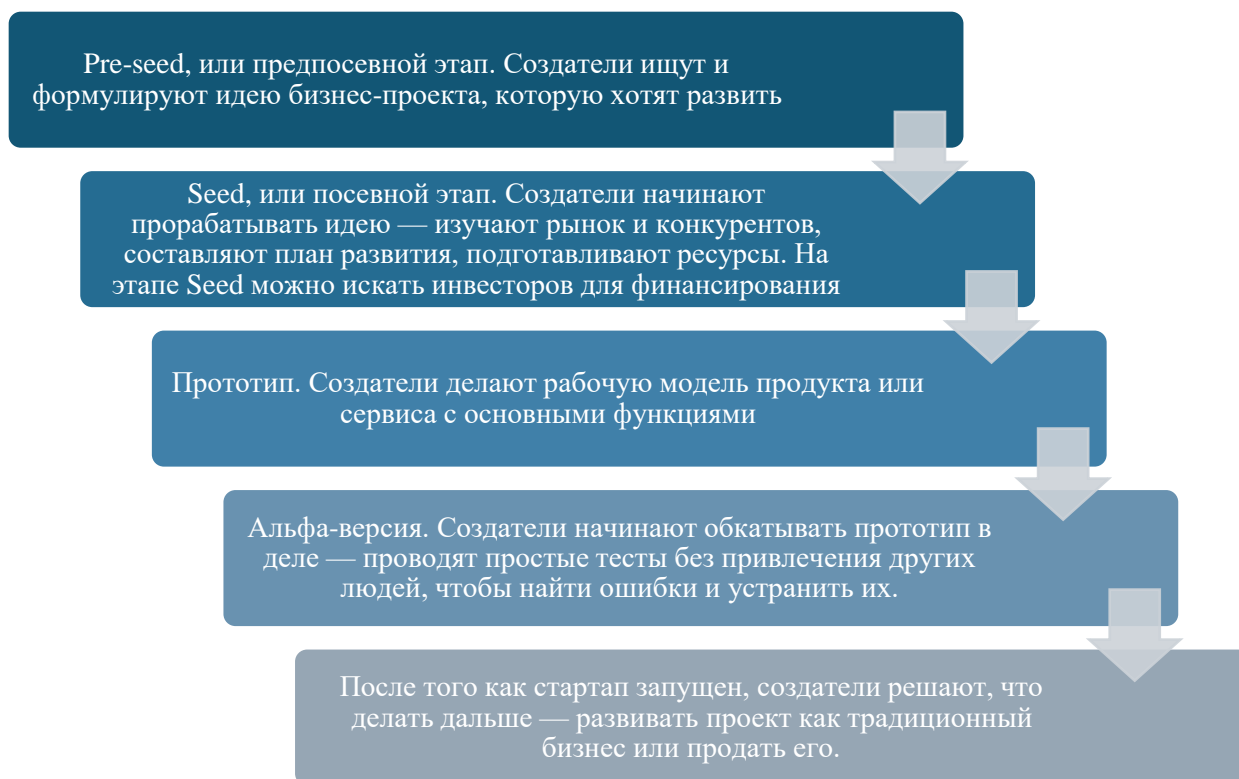


Рисунок – Этапы развития стартапа

Стартап – это недавно созданный бизнес, отличающийся постоянным поиском правильной бизнес-модели, концентрацией на росте и особой динамикой, которая основывается на предполагаемом спросе на продукт или услугу.

Цель стартапа – быстрый рост вследствие предложения инновационного решения, которое призвано заполнить определенную нишу и решить реальную проблему. Не существует точных критериев, определяющих стартап. Однако, этот термин чаще всего употребляется в отношении компаний, которые создают продукт, опираясь на инновационные технологии. Они или предлагают что-то принципиально новое, или делают старое, но новым способом.

### 5. Источники финансирования бизнес-проекта

Одним из основных вопросов управления предпринимательской деятельностью является её **финансовое обеспечение**, которое определяется эффективной мобилизацией и рациональным использованием финансовых ресурсов.

**Финансовые ресурсы** – это денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта предпринимательства и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию.

Объём финансовых ресурсов предпринимателя напрямую определяет масштабы производственной деятельности. Как правило, основным источником финансирования индивидуального предпринимателя являются его собственные средства. К заёмному капиталу относятся кредиты банков (микрофинансовых организаций). Следует отметить, что, несмотря на масштабную поддержку предпринимательской деятельности со стороны государства, вопросы кредитования являются наиболее сложными. Это связано с высоким риском субъектов предпринимательства, отсутствием у них залогового обеспечения, связанное с этим нежелание кредитных институтов предоставлять банковские ссуды. Данные аспекты будут рассмотрены в отдельной теме.

Между тем, в практике развитых стран существует множество форм государственной финансово-кредитной поддержки субъектов малого предпринимательства. Обзор наиболее популярных мер государственной поддержки в зарубежных странах представлен в таблице 2.

**Таблица 2 – Инструменты государственного финансирования субъектов малого и среднего бизнеса в странах ОЭСР**

Меры государственной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса	Страны
Государственные гарантии кредитов	Испания, Нидерланды, Словакия, Словения, Австрия, Дания, Финляндия, Италия, Венгрия, Германия, Швейцария, Франция, Польша, Бельгия, Португалия, Казахстан
Прямое кредитование МСБ	Австралия, Канада, Чехия, Дания, Греция, Казахстан, Россия, США, Великобритания, Казахстан
Субсидирование процентной ставки	Венгрия, Португалия, Испания, Турция, Казахстан
Банковское кредитование	Австрия, Канада, Казахстан, Турция, США, Великобритания, ЕС, Казахстан
Предоставление специальных условий по гарантиям стартапов	Дания, Швейцария, Нидерланды, Австрия, Чешская Республика, Эстония, Франция, Казахстан
Венчурное финансирование	Австралия, Австрия, Канада, Франция, Япония, США, Великобритания
Государственной софинансирование (включая пенсионные фонды)	Швейцария, Ирландия, Дания

Основным финансовым инструментом поддержки бизнеса является кредитование, осуществляемое как государством напрямую через специализированные финансовые институты, так и коммерческими банками, и другими финансовыми организациями. При этом размер банковских ставок варьируется в зависимости от стоимости источников фондирования и финансовых возможностей каждого государства.

Показатели размера процентной ставки по займам в странах ОЭСР представлены в таблице 3.

**Таблица 3 – Размер средней процентной ставки по кредитам и займам банков некоторых стран**

Страна	Средняя процентная ставка по кредитам и займам, %
Канада	5,7
Чехия	3,14
Словакия	3,0
Швейцария	1,96
Великобритания	3,44
Франция	1,48
Южная Корея	3,82
США	5,16
Россия	10,08
Казахстан	12,71

Как видно из представленных данных, в Казахстане размер процентной ставки по кредитам является максимальным, что является сдерживающим фактором в развитии индивидуального предпринимательства.

## **6. Факторы риска предпринимательской деятельности**

Предпринимательская деятельность в условиях рыночной экономики неизбежно связана с понятием риска, что исходит из самой природы рыночных отношений, для которых характерны непредсказуемость и динамизм.

Предпринимательский риск – возможность потерь, убытков при осуществлении деятельности

К основным источникам предпринимательского риска относятся: конкуренция, изменение цен на товары (услуги), изменение платежеспособного спроса населения на товары (услуги), несовершенство законодательства, политические факторы и т.д.

В классических схемах управления рисками выделяют четыре средства разрешения рискованных ситуаций.

1) *Избежание риска* – предполагает простое уклонение от мероприятий, связанных с риском, т.е. отказ от приемлемого риска. Негативным моментом использования этого средства является то, что его применение означает отказ от каких-либо операций, что зачастую означает отказ от прибыли.

2) *Удержание риска* – это оставление риска за инвестором, т.е. на его ответственности.

3) *Передача (перевод) риска* – передача ответственности за риск другой стороне: страховой компании, партнёрам по бизнесу.

4) *Снижение степени риска* – это сокращение вероятности и объёма потерь.

В экономической литературе и практике предпринимательства активно используются следующие два метода управления рисками. *Лимитирование* – установление лимита, предельных сумм расходов, продажи, кредита. *Диверсификация* – процесс распределения между различными объектами. К примеру, предприниматель, производящий хлеб, делает анализ, позволяющий прогнозировать спрос на различные его разновидности. Чем больше видов хлебобулочных изделий он будет изготавливать, тем *более диверсифицированной* будет его продуктовая линейка. То есть снижение спроса на один вид продукции будет компенсировано продажей других разновидностей.