

Предпринимательская деятельность

От факторов производства и ценообразования до государственной поддержки малого бизнеса и политики импортозамещения в России.

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС



Содержание

01

Факторы производства

Земля, труд, капитал, предпринимательство

03

Издержки, выручка и прибыль

Финансовые основы предприятия

02

Спрос, предложение и цена

Рыночное равновесие и ценообразование

04

Финансирование и поддержка бизнеса

Источники капитала, МСП и импортозамещение



Факторы производства

Факторы производства — это ресурсы, которые используются для создания товаров и услуг. Экономическая наука выделяет четыре основных фактора, каждый из которых имеет своё вознаграждение (факторный доход).

Земля

Природные ресурсы: земля, вода, леса, полезные ископаемые.
Вознаграждение — **рента**.

Труд

Физические и умственные усилия людей в процессе производства.
Вознаграждение — **зарплата**.

Капитал

Оборудование, здания, инструменты, используемые в производстве.
Вознаграждение — **процент**.

Предпринимательство

Способность организовать производство, принять риск и внедрить инновации.
Вознаграждение — **прибыль**.

Цена как равновесие спроса и предложения

Рыночное равновесие

Цена в условиях рынка формируется в точке пересечения кривых спроса и предложения. Это называется **равновесной ценой**.

- **Закон спроса:** чем выше цена, тем меньше покупатели готовы приобрести товар
- **Закон предложения:** чем выше цена, тем больше производители готовы продать
- **Равновесие:** количество спроса = количество предложения при данной цене

❏ При избытке товара цена снижается, при дефиците — растёт. Так рынок «само-регулируется».

Факторы, влияющие на цену

- Себестоимость производства.
- Конкуренция на рынке.
- Доходы потребителей.
- Цены на сопутствующие товары.
- Государственное регулирование.
- Сезонность и мода.

Издержки предприятия и их виды

Издержки — это все затраты предприятия на производство товаров или оказание услуг. Правильный учёт издержек позволяет управлять прибыльностью бизнеса.

Постоянные издержки (FC)

Не зависят от объёма выпуска продукции. Предприятие несёт их даже при нулевом производстве.

Примеры: аренда помещения, зарплата административного персонала, амортизация оборудования.

Переменные издержки (VC)

Изменяются пропорционально объёму производства: растут при увеличении выпуска и снижаются при его уменьшении.

Примеры: сырьё, материалы, сдельная заработная плата, электроэнергия на производство.

Общие (валовые) издержки (TC)

Сумма постоянных и переменных издержек: $TC = FC + VC$.
Отражают совокупные затраты за период.

Средние и предельные издержки

Средние (AC) — издержки на единицу продукции: $AC = \frac{TC}{Q}$.

Предельные (MC) — прирост издержек при выпуске дополнительной единицы товара.

Выручка и прибыль предприятия

Выручка (TR)

Выручка — это общая сумма денег, полученных от продажи товаров или услуг за определённый период.

TR = Цена × Количество проданных единиц

- **Валовая выручка** — все поступления от продаж.
- **Чистая выручка** — за вычетом НДС и акцизов.

Виды прибыли

- **Валовая прибыль** = Выручка – Себестоимость
- **Операционная прибыль** = Валовая прибыль – Операционные расходы
- **Чистая прибыль** = Прибыль до налогов – Налог на прибыль

TR–TC

Формула прибыли

Прибыль = Выручка — Общие издержки

0

Точка безубыточности

При TR = TC предприятие не получает ни прибыли, ни убытка.

20%

Норма прибыли

Отношение чистой прибыли к выручке — ключевой показатель эффективности.

Жизненный цикл компании

Любая компания в своём развитии проходит закономерные стадии. Понимание текущей стадии помогает принимать верные управленческие и финансовые решения.



1. Создание (Стартап)

Регистрация, поиск первых клиентов, высокие риски и минимальная прибыль. Важна поддержка инвесторов.



2. Рост

Увеличение объёмов продаж, расширение рынков, найм персонала, рост прибыли.



3. Зрелость

Стабильные продажи, высокая конкуренция. Акцент на удержание клиентов и снижение издержек.



4. Спад или обновление

Снижение спроса. Компания либо обновляет продукт (диверсификация), либо уходит с рынка



Альтернативная стоимость

Что такое альтернативная стоимость?

Альтернативная стоимость (издержки упущенных возможностей) — это ценность наилучшей из отвергнутых альтернатив при принятии экономического решения.

Иными словами: выбирая один вариант, мы всегда отказываемся от другого. Стоимость этого «другого» и есть альтернативная стоимость.

Примеры из жизни предпринимателя

- Использовать собственное помещение для бизнеса или сдать его в аренду?
- Вложить сбережения в дело или положить в банк под процент?
- Уволиться с работы и открыть ИП или сохранить стабильный доход?

📌 Альтернативная стоимость всегда учитывается при расчёте экономической, а не только бухгалтерской прибыли.

Источники финансирования предприятий

Для запуска и развития бизнеса необходимы финансовые ресурсы. Источники финансирования делятся на **внутренние** (собственные) и **внешние** (привлечённые).



Собственные средства

Прибыль предприятия, амортизационные отчисления, личные сбережения владельца. Не требуют возврата, но ограничены по объёму.



Банковский кредит

Займы коммерческих банков под процент. Требуют залога и подтверждения платёжеспособности. Наиболее распространённый внешний источник.



Инвестиции и венчурный капитал

Средства частных инвесторов (бизнес-ангелы) или венчурных фондов в обмен на долю в компании. Подходят для инновационных проектов.



Государственные субсидии и гранты

Безвозмездная помощь государства для определённых категорий предпринимателей: молодёжь, социальный бизнес, инновации.

Способы финансирования: сравнение

Выбор источника финансирования зависит от стадии развития бизнеса, суммы потребности и готовности предпринимателя к обязательствам.

Источник	Стоимость	Риск	Подходит для
Собственные средства	Бесплатно	Низкий	Малый бизнес, старт
Банковский кредит	Процент по кредиту	Средний	Расширение, оборотный капитал
Инвестор/венчур	Доля в компании	Высокий	Стартапы, инновации
Государственный грант	Безвозмездно	Низкий	МСП, социальный бизнес
Лизинг	Лизинговые платежи	Низкий	Покупка оборудования

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА

Поддержка малого и среднего предпринимательства в РФ

В России создана разветвлённая система государственной поддержки МСП. Согласно законодательству, к малому бизнесу относятся компании с выручкой до 800 млн руб. и численностью до 100 человек, к среднему — до 2 млрд руб. и до 250 человек.



Инструменты поддержки МСП



Финансовая поддержка

Льготные кредиты по программе «1764» (ставка от 2,5%), субсидии на открытие дела через центры занятости, гранты для молодых предпринимателей до 500 тыс. руб.



Имущественная поддержка

Аренда государственного имущества по льготным ставкам, доступ к бизнес-инкубаторам и технопаркам с субсидированной арендой.



Образовательная поддержка

Бесплатное обучение основам бизнеса, консультации в Центрах «Мой бизнес», наставничество от опытных предпринимателей.



Поддержка в сфере закупок

Обязательная квота для МСП в государственных закупках — не менее 25% от совокупного годового объёма закупок крупнейших заказчиков.

Инфраструктура поддержки МСП в России

В стране действует единая федеральная сеть организаций, оказывающих поддержку малому и среднему бизнесу на всех этапах его развития.



ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА

Политика импортозамещения в России

Импортозамещение — это государственная политика, направленная на замену иностранных товаров отечественными аналогами. Активно реализуется с 2014 года и получила новый импульс после 2022 года в условиях санкционного давления.



Ключевые направления импортозамещения

Государство определило приоритетные отрасли, в которых необходимо достичь технологической и производственной независимости.

Информационные технологии

Замена зарубежного ПО (Microsoft, SAP) российскими аналогами. Обязательный переход госорганов на отечественный софт до 2025 года.

Агропромышленный комплекс

Программа развита наиболее успешно: Россия полностью обеспечивает себя зерном, мясом птицы, свининой и сахаром.

Фармацевтика

Программа «Фарма-2030» нацелена на производство 90% жизненно важных лекарств внутри страны.

Машиностроение

Развитие производства станков, промышленного оборудования и компонентов, которые ранее закупались за рубежом.

Меры стимулирования

- Субсидии производителям отечественных товаров.
- Льготные кредиты для инвестпроектов.
- Приоритет в государственных закупках.

Вызовы и ограничения

- Дефицит технологий и компетенций.
- Длительный период окупаемости.
- Риск снижения качества продукции.

Ключевые выводы

Предпринимательская деятельность строится на взаимосвязи экономических законов, грамотном управлении ресурсами и использовании государственной поддержки.

1 Факторы производства — основа любого бизнеса
Земля, труд, капитал и предпринимательство определяют производственный потенциал компании.

2 Цена формируется рынком
Равновесная цена — результат взаимодействия спроса и предложения, а не произвольное решение продавца.

3 Управление издержками — путь к прибыли
Знание структуры затрат позволяет предпринимателю находить резервы для роста эффективности.

4 Государство — партнёр предпринимателя
Программы МСП, льготные кредиты и политика импортозамещения создают реальные возможности для развития бизнеса в России.