Списание за наука „Ново знание“
ISSN 2367-4598 (Online)
Академично издателство „Талант“
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

New Knowledge Journal of Science
ISSN 2367-4598 (Online)
Academic Publishing House „Talent“
University of Agribusiness and Rural Development - Bulgaria

http://science.uard.bg

SUCCESSFUL BUSINESS APPROACHES

Dimitar Anastasovski
University of agribusiness and rural development, Plovdiv, Bulgaria

Abstract: The article presents the main features of the business as an economic activity and an overview of business procedures. A distinction is made between different types of business depending on the content of the business activity and its relation to the main stages of the reproduction process. The company is analyzed as a business unit, considering the issues related to different types of costs and opportunities for generating and maximizing profit. The main financial indicators for the analysis of the company status are presented. Finally, it is emphasized that economic efficiency in business is manifested by the final economic result and the total cost of resources to achieve that result.

Keywords: business, profit, cost, financial performance.

ПОДХОДИ ЗА УСПЕШЕН БИЗНЕС

Димитар Анастасовски
Висше училище по агробизнес и развитие на регионите - Пловдив

Резюме: Статията представя основните признаци на бизнеса като стопанска дейност и общата представа за бизнес процедурите. Направено е разграничение между различните видове бизнес в зависимост от съдържанието на бизнес-дейността и нейната връзка с основните стадии на възпроизводствения процес. Фирмата (компанията) е анализирана като бизнес единица, като са разгледани въпросите, свързани с различните видове разходи и възможностите за формиране и максимизиране на печалбата. Представени са основни финансови показатели за анализ на фирменото състояние. В заключение се подчертава, че икономическата ефективност в бизнеса се проявява чрез крайния икономически резултат и сумарните разходи на ресурси за постигането на този резултат.

Ключови думи: бизнес, печалба, разходи, финансови показатели.

ВЪВЕДЕНИЕ

Бизнесът по своята същност е насочен към извличане на печалби. Той може да се определя и като самостоятелна дейност на отделни физически и юридически лица, осъществявана на своя отговорност и риск, насочена към получаване на икономическа изгода. Освен тези основни характеристики, на бизнеса са присъщи и такива признаци като инициативност и динамичност. Бизнесът изисква, също така, и високо ниво на самостоятелност. Необходимо условие за бизнеса е наличието на икономическа свобода в действията на бизнес-субектите. Ролята на фирмата в бизнес-средата като институционален икономически субект не се оценява еднозначно. Едни анализатори смятат, че основното предназначение на фирмата е да осигурява доход за собствениците, други – да произвежда продукция за удовлетворяване потребностите на хората, а трети – да осигурява работни места (заетост).

ОСНОВНИ ПРИЗНАЦИ НА БИЗНЕСА

Бизнесът не е някакъв особен вид стопанска дейност, а практически всеки вид икономическа дейност може да бъде бизнес. Основни признаци, които отличават бизнеса от другите форми на икономическа дейност, са: *самостоятелност, отговорност, инициативност, динамичност, активно търсене на решения и риск.*

За бизнеса е свойствена относителната краткосрочност на бизнес-операциите, т.е. сделките. Бизнесменът провежда редица операции обикновено с неголяма продължителност. В едни случаи постига положителни резултати, а в други - не успява. Важно е, като цяло, приходите да превишават разходите. Но също така за бизнеса са характерни и крупни дългосрочни бизнес-проекти.

За успеха на всеки бизнес е необходимо наличието, преди всичко, на основни средства и фактори за производство – терени, здания, помещения, машини, оборудване. Те са необходими както непосредствено за самото производството, така и за съхраняване, транспортиране, продажба на продукцията и управлението на бизнеса. Без помещения, оборудвани с комуникационни средства, компютърни и други технически системи, съвременният бизнес е невъзможен. Основните производствени фактори са предпоставка за привличане на необходимите оборотни производствени фактори - суровини, материали, енергия и други, без които бизнес-процесът е лишен от логика.

Бизнесът е невъзможен и без капитал - собствен или заемен. При това, капиталът за целите на бизнеса не е нужен абстрактно, т.е. сам за себе си, а за осигуряването на физическия капитал - основните и оборотните производствени фактори.

Важен фактор за бизнеса са и информационните ресурси. В понятието “информационни ресурси”, или по-точно научно-информационни ресурси, влизат знанията за предмета на бизнеса, информацията за продукти-аналози, за конкурентите, за технологиите, т.е. сведения от най-разнообразен характер, без които бизнесът е просто неосъществим.

Бизнесът винаги включва определено съдържание, насоченост и последователност в действията и процедурите, изпълнявани от мениджмънта.

Във всяка бизнес-схема влизат три основни действащи субекта: *първо*, бизнесмени-мениджъри; *второ*, собственици, които снабдяват с ресурси бизнес-дейността във вид на необходими фактори за нейната реализация; *трето*, потребители, които придобиват продукта на бизнеса във вид на стоки и услуги.

За резултати в бизнеса се говори тогава, когато бизнесменът успее да осигури търсените от определен кръг потребители стоки и услуги и реализира печалба. Крайният продукт в бизнес-дейността е изключително разнообразен. Това са стоките и услугите, от които се нуждае платежоспособният потребител и за които е готов да заплати.

БИЗНЕС ПРОЦЕДУРИ

Общата схема на бизнес-процеса включва следните основни процедури:

Първо, бизнесменът придобива за сметка на собствен или привлечен капитал необходимите му за бизнеса фактори във вид на трудови и природни ресурси и средства за производство.

Второ, тези ресурси се преобразуват в стоки и услуги, необходими на потребителите.

Трето, създаденият продукт се реализира на пазара и бизнесменът в крайна сметка получава доход, в който влиза и съответна печалба.

В различните структури бизнесът има свои особености и се отличава по съдържание и технология на действие. Дори видът на стоките и услугите, с които оперира бизнесменът, и начинът на тяхното придобиване въздействат върху характера на бизнеса. Например, една е ситуацията, когато се произвеждат продукти, друга – когато се препродава готова стока, и трета – когато нито се произвежда, нито се търгува, а само се посредничи.

Формите на бизнеса зависят и от това дали бизнесменът действа сам или в съдружие с други бизнесмени, дали използва за своята дейност само собствен капитал или привлича и чужд, дали използва само личен труд или привлича и наемен труд.

В зависимост от съдържанието на бизнес-дейността и нейната връзка с основните стадии на възпроизводствения процес се разграничават следните основни видове бизнес*: производствен, търговски, финансов, застрахователен, посреднически*.

Основа на производствения бизнес е производството от всякакво естество – материално, услуги, интелектуално. Той се отнася към най-необходимите и едновременно най-сложните видове бизнес. Производственият бизнес не води до бърза печалба както другите видове бизнес и поради това невинаги е така привлекателен за стартиране в бизнеса. В основата на производствения бизнес лежи създаването на материални и духовни ценности и блага. Към този вид бизнес се отнасят фабричният, строителните работи, транспортните превози, комуникационни и битови услуги, информационно обслужване и много други.

В търговския бизнес предприемачът е в ролята на търговец, продаващ готови стоки, собственост на други лица. Тук се вижда взаимовръзката между бизнеса в сферата на производството и в сферата на обръщението. Следва да се отчита, че невинаги активна страна е производството. Много често търговията е откривала търсенето на определени стоки, което от своя страна е мотивирало производството им.

Схемата на търговския бизнес е съществено по-проста от производствения бизнес. Бизнесменът купува стока, обикновено от производителя, плаща за нея и я продава на потребителя, като правило, без допълнителна обработка. Така че основен фактор за бизнеса при търговеца е самата стока. Разбира се, и в търговията са необходими основни средства и работна сила, но мащабът на потребностите от тези фактори и тяхното влияние върху крайния резултат са несравнимо по-малки от производствения бизнес.

Стоката се купува от търговеца обикновено по цени на едро, а печалбата за бизнесмена се формира за сметка на продажбата на стоката по цени, по-високи от цената на придобиването. Независимо от достатъчно простата схема на сделката “пари – стока” при покупката и “стока – пари” при продажбата, картината на търговския бизнес е достатъчно сложна. Този вид предприемаческа дейност включва търсене, закупуване на конкретна стока, осигуряване на нейното съхранение, транспортиране до мястото за реализация, продажба и често след продажбено обслужване на потребителя (напр. гаранционно обслужване). Търговският бизнес е привлекателен от гледна точка на

възможността да се продава стоката по-скъпо от цената за придобиване и по този начин да се формира висока печалба. Но когато се отчете и рискът при реализацията, нещата изглеждат по-различно.

Финансовият бизнес е особен вид търговска операция, при която в качеството на предмет на покупко-продажбата са пари, чуждестранна валута и ценни книжа, продавани или предоставяни във вид на кредит.

Финансовият, или както често се нарича финансово-кредитен бизнес, по своята същност е продажба на едни парични средства срещу други, в частност днешни пари за бъдещи, по други цени, което осигурява формирането на печалба. Кредитният бизнес предполага привличане на парични влогове срещу определена лихва. Привлечените пари се предоставят на ползватели на кредити срещу определен лихвен процент - по-голям от лихвения процент по депозита. Разликата (маржа) между тези лихвени проценти е източник за печалба на кредитора.

Застрахователният бизнес по своята същност е услуга, която гарантира на застрахования срещу определена сума, компенсация срещу възможна загуба на имущество, ценности, живот в резултат на непредвидими обстоятелства. Опитът доказва, че при рационални съотношения между размера на застрахователните вноски и изплащаните застрахователни суми, при отчитане степента на вероятност за възникване на застрахователно събитие, от остатъчните суми се формира доходът на застрахователя. Следва да се отчита, че много често застрахователните компании имат интерес да минимизират сумите, изплащани като компенсации за загуби, понесени от застрахования.

Посредничеството като вид бизнес се доближава и представлява съставна част на другите видове бизнес, поради което е уместно да се говори за посредничество в производствената, търговско-комерсиалната и финансово-кредитната дейност. Посредничеството се характеризира с това, че бизнес-посредникът не произвежда стоки, не търгува с тях или с ценни книжа, не дава кредити, а само оказва съответни услуги. Той помага за реализиране на сделките, обединявайки в обща цел бизнес-операцията на производителя или търговеца с потребителя.

Посредникът влиза в контакт с производителите или притежателите на стоки и услуги и получава от тях информация за наличността и условията за реализацията на техните стоки. Тази информация, като фактор в посредническия бизнес, има цена, обаче само дотолкова доколкото продавачът е заинтересован от реализацията на неговата стока. Обикновено посредникът не изисква заплащане срещу подобна информация. Информацията се предава от посредника на купувача, като едновременно с нея от купувача постъпва информация за намеренията му да придобие дадената стока. За получаването на такава информация купувачът също има право да поиска определена цена от посредника. Обаче, понеже и купувачът е заинтересован от придобиването на стоката, обикновено и той не иска заплащане за нея. И в крайна сметка кръгът се затваря – посредникът съобщава на продавача за намеренията на купувача, което е достатъчно да се сключи сделка по покупко-продажбата. В случая, когато сделката вече е реализирана, посредникът е в правото си да получи парично възнаграждение за услугата както от продавача, така и от купувача. Такова възнаграждение той може да получи и при провалена сделка, когато това е фиксирано в условията на договора между страните. По този начин, същността на този вид бизнес е в обстоятелството, че посредникът осигурява информация за желана продажба и покупка на стоки на две заинтересовани страни. Това е своеобразна информационна услуга. Посредникът–бизнесмен получава своя дял като част от печалбата при реализиране на сделката за услугата, че е открил и срещнал нужните хора, явявайки се координатор по сделката, макар и ролята му да е достатъчно второстепенна. Рискът при посредничеството е доста голям. Страните могат

всеки момент да се откажат от заплащане на услугата на посредника, когато това не е фиксирано и юридически оформено в съответно споразумение или договор.

Всички изброени видове бизнес-дейности са тясно свързани помежду си.

ФИРМАТА КАТО БИЗНЕС ЕДИНИЦА

В основата на всеки успешен бизнес, независимо от вида и характера на неговата организация, са фирмите (компаниите). Те произвеждат и предлагат на пазара свои продукти с цел реализиране на определена печалба. Затова фирмата се е наложила като основна форма за организация на всяка бизнес-дейност. Тя е самостоятелна юридическа и икономическа единица, разполагаща с човешки, материални и финансови ресурси, в резултат на които формира собствени отношения с други самостоятелни бизнес-субекти. В същността на фирмата се включват права, задължения и фактически отношения. Дейността на фирмата се основава на логиката на икономическата ефективност. Фирмата сама търси сфери за своя бизнес, ресурси и най-благоприятни условия за неговото реализиране.

В своя бизнес фирмата се мотивира от възможността да реализира максимална печалба. На практика брутната печалба на фирмата се формира като разлика между нейните приходи и разходи. Следователно решаващи фактори за бизнеса на фирмата са размерът на производствените разходи и величината на пазарната цена на стоката. При равни други условия, печалбата става толкова по-голяма, колкото по-малки са производствените разходи. Затова интересите на фирмата за успех изискват да се отделя особено внимание на основните фактори и показатели при разходите: *постоянни, променливи, общи, средни и пределни*.

Постоянните разходи на фирмата се формират независимо от обема на производството, а съществуват дори и тогава, когато не се произвежда нищо. Това са разходи за поддръжка на сгради и оборудването, за амортизационни отчисления, за данъци, за наем, за някои работни заплати, за обслужване на кредити и т.н.

Променливите разходи са функция от мащабите на производствената дейност и нейното осигуряване с необходимите производствени фактори. Те логично нарастват с увеличаване на производствения обем.

Общите разходи се формират като съвкупност от постоянните и променливите разходи.

Факторът средните общи разходи е показател, който се изчислява върху единица произведен продукт. В този смисъл за оценка ефективността на бизнеса от значение са такива осреднени показатели като *средните постоянни разходи* и *средните променливи разходи*. При стартиране на даден бизнес средните постоянни разходи са значителни, но постепенно с увеличаването на неговия обем те чувствително намаляват.

Важен бизнес-показател и фактор за успеха на фирмата са и така наричаните *пределни (допълнителни) разходи*, т.е. тези разходи, които са гранични за увеличаване обема на производството, след което неговата ефективност намалява.

Между трите вида фактори (средни общи, средни постоянни и средни променливи разходи) съществува диалектическа взаимовръзка. За всеки обем на произведената продукция съответства определено ниво на средните общи разходи. В началото те намаляват по-бързо от средните променливи разходи, а с нарастването на обема на производството се увеличават по-бавно от средните променливи разходи. Това се обяснява с особеностите на средните постоянни разходи, чийто размер прогресивно намалява с нарастване обема на производството. Във фазата на намаляването на средните общи разходи преобладава влиянието на постоянните производствени фактори, а във фаза на нарастване на средните общи разходи преобладава влиянието на променливите производствени фактори. След определен обем на производството увеличаването на

средните променливи разходи не може да бъде компенсирано чрез намаляване на средните постоянни разходи, защото те оказват все по-малко влияние върху общите разходи. Затова средните общи разходи и средните променливи разходи все по-плътно се приближават едни към други.

Направените допълнителни разходи за всяка нова единица произведен продукт оказват влияние върху средните общи разходи. Когато допълнителните разходи за единица продукт са по-малки от средните общи разходи, тогава средните общи разходи ще намаляват с всеки допълнително произведен продукт. Когато допълнителните разходи са по-високи от средните общи разходи, то последните ще нарастват. За фирмата изравняването на допълнителните разходи, отначало със средните променливи разходи, а след това и със средните общи разходи, е сигнал за постигнат капацитета на ефективното използване на допълнителни производствени ресурси и за преход от ресурсна тактика към дългосрочни стратегически инвестиции. Минималните средни общи разходи са показател, че бизнесът на фирмата работи с оптимален капацитет, т.е. при фиксирани други разходи е привлечен оптимално количество труд.

Увеличаването на мащабите на бизнеса позволява да се намаляват средните разходи на фирмата в резултат на по-ефективното използване на фактора постоянни разходи. Съществуват различни класификации за влиянието на мащаба на производството върху разходите. Те основно се подразделят на вътрешни и външни. Първите са свързани с организацията на бизнес-дейността в самата фирма, а вторите – с развитието на отрасъла, в който оперира фирмата.

За бизнеса е от съществено значение да търси обем на производство, при който се реализира максимална брутна печалба. Възниква въпросът при какъв обем на производството това се постига и как се определя той?

Обективно този обем се определя при съпоставяне на допълнителните приходи и допълнителните разходи за всяка допълнително произведена единица продукт. Логично е при по-големи приходи в сравнение с разходите за всяка допълнителна единица продукт да е налице потенциална възможност за нарастване на печалбата при неговото увеличаване. И тази възможност ще съществува докато приходите и разходите за нея се изравнят. От този обем на производството нататък следва превишаване на разходите в сравнение с приходите, което води до намаляване на допълнителната печалба и съответно на брутната печалба. Затова обем на производство, при който тези разходи се изравняват, гарантира максимална брутна печалба.

При стартирането на всеки бизнес (до определен производствен обем) обективно няма условия за формиране на печалба, т.е. работи се при разходи, които не се компенсират от приходите, тъй като с всяка допълнителна единица продукт допълнителните приходи са все още по-малки от допълнителните разходи. Това е обективен технологичен и производствен процес, при който производствените възможности на фирмата не могат автоматично да се натоварят пълноценно. С увеличаване обема на производството с всяка следваща единица продукт разликата между допълнителните разходи и приходи намалява, за да се стигне до момент (обем), когато производството излиза на печалба, т.е. приходите започват да превишават разходите. Тази граница е определяща за рентабилността на бизнеса.

Максимизирането на печалбата в дългосрочен период е по-сложен процес, тъй като при благоприятна конюнктура за даден вид бизнес към него се насочват и други фирми. Това нарушава равновесието между търсене и предлагане, в резултат на увеличено предлагане, което обективно води до намаляване на цените, а следователно и до намаляване на приходите и съответно печалбата. Пазарното регулиране на този процес ще продължи до изчезване на стимули за бизнеса да увеличава обема на

производството, т.е. до установяване, при условията на свободна конкуренция на нормална (средна) за отрасъла печалба.

ФИНАНСОВИ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА АНАЛИЗ НА ФИРМЕНОТО СЪСТОЯНИЕ

В развитите страни съществуват утвърдени методики за комплексен анализ на фирменото състояние. В хода на този анализ се изследват следните групи основни фактори и показатели: *доходност, имуществено състояние, финансова устойчивост, кредитоспособност, икономическа ефективност*.

Показателите за доходност са свързват с факторите брутна печалба, чиста печалба и рентабилност. Опасността от възникване на кризисна ситуация за бизнеса произтича от намаляването на чистата печалба и рентабилността до величини, близки до нулата в течение на един по-продължителен период от време.

Показателите за имуществено състояние се свързват със състоянието на активите на фирмата (икономически ресурси във вид на имущество и парични средства, използвани в стопанската дейност), чистите активи (имуществени ценности, формирани за сметка на собствения капитал) и заемния капитал (привлечените активи при определени финансови условия). Устойчивостта на бизнеса е толкова по-висока, колкото са по-големи чистите активи, но тъй като резултатите от бизнес-дейността се определят от общия обем на активите, по-голяма част от фирмите използват и заемен капитал.

Показателите за финансова устойчивост са пряко свързани с коефициента за автономност на бизнеса (отношението между собствения капитал на фирмата и сумарните активи), коефициента на финансова устойчивост (отношението между собствен и заемен капитал) и коефициента на маневреност (отношението между сумата на собствения и дългосрочния капитал, използван за финансиране на оборотните средства на фирмата, и нейните активи). За повишаване финансовата устойчивост на бизнеса е изгодно да се увеличава частта на собствения капитал в активите и да се привлича заемен капитал, но на дългосрочна основа. Обаче, следва да се отчита, че този начин за повишаване на устойчивостта не винаги съответства на целите на бизнеса за повишаване на ефективността.

Показателите за кредитоспособност, т.е. възможността за получаване на заемен капитал от други институции, се обуславят от коефициента на платежоспособност (отношението на оборотните активи на фирмата като разполагаеми към сумата на краткосрочните финансови задължения) и от коефициента на ликвидност (отношението между бързо ликвидните активи на фирмата и сумата на нейните краткосрочни финансови задължения). Колкото са по-високи тези коефициенти, толкова по-голяма е финансовата безопасност за бизнеса и неговата възможност да получава и връща кредитите, необходими за разширяване на стопанската му дейност.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение смятаме, че следва да се оценяват посочените фактори и показатели в процеса на фирмения анализ и да се използват в зависимост от поставените задачи и преследваните цели. Икономическата ефективност в бизнеса в крайна сметка се проявява чрез крайния икономически резултат и сумарните разходи на ресурси за постигането на този резултат.

ЛИТЕРАТУРА

1. Асенова, М. Инвестиции.електронно мултимедийно помагало (учебник). Академично издателство „Талант“, ВУАРР, 2014.

2. Боби Зви, Мертон Роберт, Финансы, М. 2000.

3. Бромович М. Анализ зкономической зффективности капиталовложения М., 1996.

4. Георгиев, Г. и кол. Инвестиции. Изд-во „Маркос“, 2015.

5. Гончаренко, JI. П. Предпринимательские риски: Учебно-методическое пособие / Под ред. д.т.н., проф. акад. Олейникова Е. А. — М., 2002.