

**Институт управления, бизнеса и технологий
Среднерусский научный центр Санкт-Петербургского отделения
Международной академии наук высшей школы**

**Дорожкина Т.В.,
Крутиков В.К., Зайцев Ю.В.**

Основы предпринимательского дела

Учебно-методическое пособие

КАЛУГА – 2013

ББК 65.29
УДК 334
Д 69

Рецензенты:

И.В. Захаров, д.э.н., профессор

И.С. Санду, д.э.н., профессор

Дорожкина Т.В., Крутиков В.К., Зайцев Ю.В. Основы предпринимательского дела Калуга: Издательство «Эйдос», 2013. – 143 с.

В пособии представлены материалы, дающие представление об основах предпринимательской деятельности. Приводятся основные понятия и термины, раскрывающие сущность предпринимательства. Рассмотрены основные принципы и элементы предпринимательской деятельности, как в производственной сфере, так и в сфере обращения. Продемонстрирована роль предпринимательства в инновационном развитии экономики. Отмечены существующие проблемы в стимулировании развития предпринимательства и возможные направления их решения.

Предназначено для студентов, магистрантов, аспирантов, изучающих проблемы управления процессами инновационного развития.

ББК 65.29
УДК 334
Д 69

© Институт управления, бизнеса и технологий, 2013.
© Коллектив авторов, 2013.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
ГЛАВА 1. Концепции и сущность предпринимательства.....	9
1.1. Развитие понятия «предпринимательство».....	9
1.2. Субъекты и объекты предпринимательства	14
ГЛАВА 2. Основные виды предпринимательства	17
2.1. Основа для классификации предпринимательства	17
2.2. Производственное предпринимательство и технология его осуществления.....	18
2.3. Коммерческое предпринимательство.....	19
2.4. Финансовое предпринимательство.....	21
2.5. Консультативное предпринимательство.....	27
ГЛАВА 3. Основные правовые начала предпринимательства	32
3.1. Базовые правовые положения предпринимательской деятельности.....	32
3.2. Государственная регистрация и лицензирование деятельности предприятия.....	35
3.3. Заключение договоров в предпринимательской деятельности.....	42
ГЛАВА 4. Организационно-правовые формы предпринимательской дея- тельности.....	47
4.1. Понятие физического и юридического лица в предпринимательстве....	47
4.2. Базовые (организационно-правовые) формы предпринимательской деятельности	51
4.3. Характеристика отдельных форм предпринимательской деятельности...	54
ГЛАВА 5. Условия осуществления предпринимательской деятельности.....	64
5.1. Внешняя среда функционирования предпринимательской деятельно- сти.....	64
5.2. Внутренняя среда функционирования предпринимательской деятельности.....	69
5.3. Основные функции предпринимателя.....	72
5.4. Элементы инфраструктуры предпринимательства.....	74
ГЛАВА 6. Предпринимательская идея и ее реализация: бизнес- планирование	79
6.1. Предпринимательская идея: сущность, анализ, отбор	
6.2. Формы реализации предпринимательской идеи: бизнес-план и технико- экономическое обоснование	79

ГЛАВА 7. Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций	86
7.1. Некоммерческие организации	86
7.2. Коммерческие организации и их особенности.....	90
ГЛАВА 8. Фирма, как понятие в предпринимательской деятельности...	10
	1
8.1. Теории фирмы	10
	1
8.2. Составляющие организации деятельности фирмы	10
	6
8.3. Реорганизация и ликвидация фирмы	10
	8
ГЛАВА 9. Управление предпринимательскими рисками	11
	2
9.1. Понятие и система рисков	11
	2
9.2. Оценка и нейтрализация рисков	11
	5
ГЛОССАРИЙ	13
	1
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	14
	5

Введение

Министерство экономического развития РФ прогнозирует к 2030 г. рост количества субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в 1,3 раза до 7,7 млн. В это число войдут и 5,4 млн. индивидуальных предпринимателей.

Следует принять к сведению и слова заместителя министра экономического развития страны С.Белякова, который высказал следующее мнение: «Как только человек может обеспечить переезд семьи за границу – он принимает такое решение, а за семьей движется, и капитал... Дети бизнесменов и чиновников не связывают свое будущее с Россией».

Может быть, именно с этим связана такая тенденция как закрытие предприятий в стране. Называется цифра 450 000 ликвидированных хозяйствующих субъектов. Закрываются потому, что в два с лишним раза выросли социальные платежи, (с 17 000 до 35 000 руб.).

В настоящее время в российской экономике просматриваются два явных трендов.

Во-первых, сейчас стало выгоднее пристроиться на работу без всякого риска в одну из размножающихся методом простого деления госструктур, чем заниматься со своим делом. Все опросы показывают, что россияне нынче уже и не мечтают о своем деле, все норовят устроиться в чиновники или хоть даже просто в служащие.

Во-вторых, ряд непродуманных действий со стороны государства подталкивают предпринимателей работать в тени.

В 2012 году в России действовали 6 млн. малых и средних предпринимателей, из них 4,1 млн. индивидуальных предпринимателей.. Всего, по данным «ОПОРЫ России», в секторе МСП без учета внешних совместителей было занято 16,8 млн. человек, что почти 25% от экономически активного населения России, каждый четвертый.

В Европейском союзе малый бизнес обеспечивает 70% рабочих мест в экономике США и того больше. А на 1000 россиян в среднем приходится шесть малых предприятий, в ЕС - не менее 30. Между тем, именно малый бизнес является движущей силой инновационного развития.

Председатель попечительского совета «ОПОРЫ России» Сергей Борисов говорит про все это: «Нам еще предстоит осознать, что случилось, как мы зачистили от предпринимателей огромные территории».

Крупнейший российский бизнес тесно интегрирован с государством, через молчаливое согласие подчиняться указаниям с верхушки вертикали. Фактически часто наши корпорации являются некой формой бюрократической собственности.

Русский народ с совершенным почтением веками хранил и хранит свои символы, ставя в один ряд имена прославленных полководцев, политических деятелей, писателей, артистов, художников, ученых и великих предпринимателей.

Демидовы, Строгановы, Третьяковы – крупнейшие российские промышленники, купцы, землевладельцы. Это не просто фамилии, но великие символы предприимчивости русского народа, которая проявилась преимущественно в делах утверждения государственности, защите страны и в освоении новых земель.

Люди, сделавшие смыслом своей жизни то, что изначально является общественным благом, осознавшие, что бизнес является тем элементом общества, который обеспечивает создание и увеличение благосостояния этого общества, укрепляет его идейные основы, способствует стабильности, силе и процветанию общества, вносит свой вклад в оборонную мощь этой страны, достойны столь высокой чести – называться элитой.

К сожалению, упоминание многих фамилий современных предпринимателей вызывает чувство брезгливости и возмущения в связи с разграблением национальных богатств и обогащением олигархов за счет основной массы народа и вопреки интересам страны. Недалеко ушли и чиновники, если Президент страны, оценивая ситуацию, констатировал: «Коррупция в России перестала быть проблемой – она стала системой».

Модернизация, ориентированная на нужды большинства населения и, следовательно, обеспечивающая мобилизацию человеческих ресурсов - вот рычаг, способный коренным образом изменить сложившееся положение. Или, в

противном случае, мы еще четверть века будем сидеть в точке бифуркации, пока не скатимся окончательно на обочину мировой цивилизации. Раскрыть творческий потенциал народа и обеспечить инновационное становление человека, общества, экономики, государства, а также в целом страны, возможно только благодаря развитию культуры, образования, науки и предпринимательства.

«Оффшорная элита», безусловно, была бы в восторге от введения в ВУЗах целого ряда дисциплин. В первую очередь таких как: стратегия вывода средств в оффшоры; минимизация (не путать с оптимизацией) налогов; ускоренный перевод активов из корпоративной - в личную собственность; обслуживание купленной за границей собственности и другие предметы, которые, безусловно, позволят высшему образованию получить позитивную, восторженную оценку со стороны сообщества отечественных бизнесменов. Не менее востребованным будет такой курс как - методы принуждения государства к оказанию интенсивной финансовой помощи с разделами: искусственное создание бедственного положения; отбор кандидатов на банкротство; мгновенное начисление собственных дивидендов; нагнетание негативных социальных последствий. Последний может включать следующие подразделы: рост задолженности предприятий перед бюджетами, вымывание оборотных средств, перспективная невыплата зарплат работникам, позволяющая организовать публичные акции протеста бездействием органов власти и т.д.

А может быть, прежде чем формулировать перечень дисциплин, которые необходимо изучить современному высококвалифицированному специалисту, вспомнить концептуальные положения исследователя феномена предпринимательства, профессора Высшей Калифорнийской школы бизнеса, П.Ф. Друкера, в частности о том, что каким бы «частным» ни было предприятие, его все равно невозможно отделить от общества. Крупнейшие политики и руководители корпораций мира считают своим долгом прислушиваться к мнению этого выдающегося ученого.

Стратегически очевидно, что без развития малого и среднего бизнеса, без того, чтобы он был основным производителем ВВП, страна не может осуществить переход с инерционного - на инновационный путь. Международный и рос-

сийский опыт демонстрирует, что решение проблем выхода на траекторию устойчивого социально-экономического развития достигается благодаря интеграции государства, общества и предпринимательства.

ГЛАВА 1. Концепции и сущность предпринимательства

1.1. Развитие понятия «предпринимательство»

Теория предпринимательства развивалась вместе с хозяйственной деятельностью людей.

Предприниматель — это человек, который умножает не только свое, но и национальное богатство, кто находит способы лучшего использования ресурсов, снижения потерь, кто создает новые рабочие места. Предпринимательство — это динамический процесс наращивания богатства. Богатство создается теми, кто больше всех рискует своими деньгами, имуществом, карьерой, кто не жалеет времени на создание собственного дела, кто предлагает покупателям новый товар или услугу. Этот товар или услуга обязательно должны быть чем-то совершенно новым, главное — чтобы предприниматель сумел придать им новое качество, увеличил их ценность, затратив на это необходимые силы и средства.

В латинском языке существует слово *mancepts* – предприниматель, подрядчик. Образовалось оно от слияния двух самостоятельных слов: *manus* – (рука – насилие – власть – работа – труд – производство) и *capio* (приобретать, наследовать, присваивать; прародитель термина «капитал»). Отсюда *mancepts* переводится как предприниматель – человек, заработавший капитал своими руками, своим трудом, не только упорством, но также хитростью и ловкостью.

На протяжении длительного периода европейская мысль рассматривала предпринимательство как второстепенное, с точки зрения интересов общества, занятие, недостойное людей с высоким социальным статусом. Такая оценка была обусловлена зачаточным состоянием рыночных отношений, в рамках которых возможности для занятий предпринимательством исчерпывались преимущественно сферой торговли. В античные времена деятельность торговца, купца характеризовалась как мерзкая и недостойная. Платон прямо указывал, что торговля относится к числу тех занятий, «которые имеют сильную склонность к тому, чтобы делать людей плохими».

Феномен предпринимательства выступает в качестве неотъемлемого атрибута рыночного хозяйства. Хотя история предпринимательства уходит

вглубь веков, современное его понимание сложилось в период становления и развития капитализма.

Понятие «предприниматель» появилось в XVIII в. и часто ассоциировалось с понятием «собственник».

Принято считать, что одним из первых, кто серьезно заинтересовался предпринимательством, был А. Смит. Он характеризовал предпринимателя как собственника, идущего на экономический риск ради реализации какой-то коммерческой идеи и получения прибыли. Он сам планирует и организует производство, распоряжается его результатами и т.п.

Однако лет за десять до него этими проблемами очень интенсивно занимался Ричард Кантильон. Именно он сформулировал тезис, согласно которому расхождения между спросом и предложением на рынке дают возможность отдельным субъектам рыночных отношений покупать товары дешевле и продавать их дороже, т.е. отдельным людям извлекать спекулятивный доход. Именно он назвал этих субъектов рынка предпринимателями ("предприниматель" - в переводе с французского "посредник"). По Кантильону, предприниматель — это человек с неопределенными, нефиксированными доходами (крестьянин, ремесленник, торговец, разбойник, нищий и т.д.). Он покупает чужие товары по известной цене, а продавать свои будет по цене, ему пока неизвестной.

Предпринимателем в его деятельности движет воля к победе, желание борьбы, особый творческий характер его труда.

Главная отличительная черта предпринимателя — риск, а его основная общественная функция состоит в приведении предложения в соответствие со спросом на различных товарных рынках.

В этом же веке Ж.-Б. Сэй говорит, что предприниматель – человек, перемещающий ресурсы из одной отрасли производства в другую. Причем с наиболее полной отдачей.

А. Смит считал предпринимателем собственника средств производства, который получает предпринимательский доход.

В конце 18 - нач. 19 века происходит разделение понятий «собственник ресурсов» и «предприниматель», который берет эти ресурсы у собственника и заставляет их работать.

Значительный вклад в развитие теории предпринимательства внес Й. Шумпетер. Он указал, что предприниматель – это человек, который новым способом обеспечивает комбинирование факторов производства. В основе новой комбинации факторов производства:

1. Создание нового материального блага или нового его качества
2. Внедрение новой технологии производства или нового метода использования техники.
3. Изучение и освоение нового рынка
4. Получение новых источников сырья и материалов вне зависимости от того, существовал он ли ранее
5. Осуществление соотношения реорганизации производства.

Расширенное толкование понятия предпринимательства обусловило необходимость его классификации. В работах Шумпетера выделялись четыре типа предпринимателя.

- На первое место он ставил «фабриканта-торговца». Как правило, это был капиталист.

- Второй тип Шумпетер называл «капитанами индустрии». Они не обязательно должны были быть собственниками предприятия, хотя часто «капитаны индустрии» обладали пакетами акций, нередко контрольными, дающими им право на фактическое распоряжение имуществом компании. Важной чертой «капитана» являлось большое личное влияние.

- Третью группу составляют «директора», которых Шумпетер изредка называл менеджерами. Получая зарплату, «директор» все же занимает промежуточное положение, поскольку он заинтересован в росте прибылей предприятия.

- К четвертой группе Шумпетер относил так называемых «основателей». Эти люди специализировались на разработке проектов создания предприятий и их осуществлении, но, как только предприятие начинало свою деятельность, «основатели», получив определенные доходы, связанные с основанием, тем ли

иным способом прекращали свое участие в нем. Это были своего рода посредники.

Все четыре группы имели и общие черты. Это стремление к господству, «спортивный вкус» к одержанию «новых побед», «радость творчества».

В западной экономической теории введение в предпринимательство и его развитие связывают не только с Р. Кантильоном, А. Смитом, И. Шумпетером, но и с А. Тюрбо, Ф. Кенэ, Ж.-Б. Сэем, а также с К. Марксом, А. Маршаллом Ф. Хайеком, Л. Мизесом, М. Вебером, В. Зомбартом, П. Друкером и другими исследователями. Эти ученые и возглавляемые ими школы определили основные моменты и характеристики предпринимательства — несение риска и экономической неопределенности (Р. Кантильон и Ф. Найт), выведение системы из состояния равновесия и приведение ее к этому состоянию (Л. Мизес и Ф. Хайек), революционная смена факторов производства (Ж.-Б. Сэй и Й. Шумпетер), организация практической реализации новаторской идеи (И. Тиммонс и П. Друкер, Ф. Тоссиг и Г. Шмоллер), использование в процессе производства различного рода инноваций в целях увеличения разницы в величине индивидуальной и рыночной стоимости товара (К. Маркс).

В современной экономической литературе четкого определения сущности предпринимательства нет. В большинстве случаев сущность этого явления подменяется целью предпринимательской деятельности. Так, например, в "Большом экономическом словаре" под общей редакцией А.Н. Азрилияна дается следующее определение: *"Предпринимательство - инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица"*. К сожалению, такой подход господствует сегодня в России и закреплен у нас законодательно, в частности, в законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», Гражданском кодексе Российской Федерации и др., в трудах отечественных ученых, занимающихся проблемой предпринимательства.

Если суммировать все современные подходы, то можно дать следующее определение предпринимательства.

Предпринимательство – новаторская, инициативная деятельность субъекта собственности с целью создания материальных благ или услуг.

Таким образом, составляющим понятием предпринимательства:

1. инициативная деятельность субъекта экономики;
2. инновационная и творческая деятельность;
3. деятельность по организации производства и управлению им;
4. рискованная деятельность с полной личной ответственностью;
5. деятельность, направленная на удовлетворение потребностей и получение дохода.

В ЭТ используется два понятия – предпринимательство и бизнес. Между ними существует определенная взаимосвязь, но есть и существенные различия.

Бизнес – сфера предпринимательской деятельности, сфера приложения труда и капитала. Бизнес не принимает решений, не чувствует рынок. Бизнес — это репродуктивная деятельность в сфере организации, производства, распределения и реализации товаров и услуг без новаторства, без инициативы в развитии инновационных процессов. Это осуществление или организация из года в год одного и того же производства, сбыта, распределения или другой деятельности в рамках апробированных технологий, норм и правил для удовлетворения сложившихся потребностей.

Бизнес имеет свою стратегию и тактику. *Стратегическая цель бизнеса* – максимизация выгоды (дохода, прибыли, наживы, упрочение и преумножение своей собственности, изменение своего положения в обществе) при минимальном риске в процессе осуществления различных сделок. *Тактическая цель* – реализация этой стратегической установки в отношениях с каждым конкретным контрагентом по каждому конкретному поводу с использованием конкретных условий осуществления, сроков и предмета сделки. В условиях рыночной экономики они имеют вполне определенные видовые особенности, обусловленные товарно-денежными отношениями.

1.2. Субъекты и объекты предпринимательства

Предпринимательство – деятельность субъекта в определенной сфере бизнеса. Предприниматель чувствует, думает, принимает решения. Это стиль хозяйствования, которому присущи принципы новаторства, антибюрократизма, постоянной инициативы, ориентации на нововведения в процессы производства, маркетинга, распределения и потребления товаров и услуг. Работа в условиях рынка требует от предпринимателей и менеджеров высокой компетентности при осуществлении бизнеса.

Сегодняшнее определение предпринимателя имеет следующий вид:

Предприниматель – субъективный фактор воспроизводства, способный на инновационную и инициативную деятельность, способный обеспечивать новые комбинации факторов производства.

Предприниматель должен обладать следующими качествами:

- Умение принимать новаторские решения в стандартных и неопределенных условиях
- Умение генерировать идеи, оценивать перспективы их применения.
- Эффективно вводить и использовать новую технику.
- Уметь оценивать и анализировать рыночную конъюнктуру.
- Не бояться рисковать и уметь управлять риском.

Предпринимательство – система экономических связей между субъектами экономики.

Выделяют 4 группы субъектов

1. Сами предприниматели. Основой их предпринимательской деятельности является частная форма собственности на средства производства. Он осуществляет весь цикл предпринимательской деятельности.
2. Потребитель. Основа их бизнеса – собственность на доход, экономический интерес – удовлетворение потребностей.
3. Работники по найму. Основа из бизнеса – собственность на ресурсы, на рабочую силу. Без соединения рабочей силы и средств производства не

возможна предпринимательская деятельность. Они выполняют следующие функции:

- А) являются участниками процессов производства;
- Б) Получают заработную плату, они переходят в разряд потребителей;
- В) заключая сделку с предпринимателем, они тоже идут на риск, т.к. в условиях рыночной Экономике нет гарантий, что этот риск не будет использован надлежащим образом.

4. Государство. Оно рассматривается как субъект в двух аспектах:

- социально – экономическом (создает правовую базу, влияет на производство через экономические рычаги, защищает интересы предпринимателей и потребителей, оказывает прямую поддержку через кредиты и льготы)
- конкретно – экономическая (в лице своих органов государство использует государственную собственность как основной инструмент предпринимательской деятельности, производство общественных товаров, влияет на спрос частного сектора путем частных заказов и казначейских обязательств, регулирование и строительство рыночной инфраструктуры)

Объектом предпринимательской деятельности является товар. В рыночной экономике товарами и объектами предпринимательской деятельности являются:

1. Физические объекты
2. Услуги
3. Коммерческая информация.

Эти группы представляют товары.

Все товары делятся:

1. По времени использования: товары длительного пользования и краткосрочного пользования.
2. По характеру потребления: повседневного спроса; предварительного выбора; особого спроса; пассивного спроса.

Как правило, товар имеет свою атрибутику: марку, марочное название, марочный знак, товарный знак, авторское право.

Каждый товар имеет свой жизненный цикл. Как правило, этот жизненный цикл складывается из следующих стадий:

- Рост;
- Зрелость;
- Старение;
- Ликвидация.

Вопросы для контроля:

1. Предприниматель, как человек, который умножает не только свое, но и национальное богатство.
2. Феномен предпринимательства, как неотъемлемый атрибут рыночного хозяйства.
3. Творческий характер труда предпринимателя.
4. Толкование понятия предпринимательства в работах Й. Шумпетера.
5. Особенности формирования предпринимательского класса в России.
6. Альтернатива социальной карьеры в виде независимой предпринимательской деятельности.
7. Стратегия и тактика предпринимательства.
8. Качества предпринимателя.
9. Предпринимательство, как система экономических связей между субъектами экономики.
10. Объекты предпринимательской деятельности.

ГЛАВА 2 Основные виды предпринимательства

2.1. Основа для классификации предпринимательства

Предпринимательство может осуществляться как в государственном, так и в частном секторе экономики. В этом случае за основу классификации принято право собственности на осуществление предпринимательских функций.

Государственное предпринимательство – форма осуществления экономической активности от имени предприятия, учрежденного:

а) государственными органами управления, которые уполномочены, в соответствии с действующим законодательством управлять государственным имуществом (государственное предприятие);

б) органами местного самоуправления (муниципальное предприятие).

Собственность такого рода предприятий – это обособленная часть государственного или муниципального имущества, бюджетных средств и других источников. Важная характеристика таких предприятий состоит в том, что они отвечают по своим обязательствам только имуществом, находящимся в их собственности (ни государство не отвечает по их обязательствам, ни они сами не отвечают по обязательствам государства).

Частное предпринимательство – форма осуществления экономической активности от имени предприятия (если оно зарегистрировано в качестве такового) или предпринимателя.

Виды предпринимательства, их взаимосвязь и особенности участия в бизнесе

Весьма популярной и часто используемой для характеристики мотивов и способов поведения бизнесменов-капиталистов была цитата из «Капитала» Карла Маркса: «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10 % прибыли, и капитал согласен на всякое применение, при 20 % он становится оживленным, при 50 % положительно готов сломать себе голову, при 100 % он попирает все челове-

ские законы, при 300 % нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы».

В отличие от устоявшихся форм экономической деятельности, предпринимательство характеризуется тем, что предприниматель берет за все, за что потребитель готов сегодня заплатить деньги.

Товары и услуги понимаются здесь в широком смысле слова: это могут быть здания и сооружения, жилье, имущество, потребительские и промышленные товары, информация, интеллектуальный продукт (идеи, открытия, патенты и т.п.), деньги, валюта, ценные бумаги и любые другие товары, работы и услуги.

Но чтобы реализовать любой из указанных товаров, надо его иметь. Этот товар предприниматель делает сам или получает, а затем реализует.

Исходя из этого, предпринимательство можно разделить на производственное, коммерческое и финансовое и консультационное. Каждая форма имеет свою специфику, особенности и, следовательно, свою технологию. Будучи относительно самостоятельными видами предпринимательской деятельности, они пронизывают и дополняют друг друга, т.е. один вид деятельности может содержаться в другом.

2.2. Производственное предпринимательство и технология его осуществления

К производственному предпринимательству относится деятельность, направленная на производство продукции, проведение работ и услуг, сбор, обработку и предоставление информации, создание духовных ценностей и т.п., подлежащих последующей реализации потребителям. Основным полем приложения его усилий являются производственные предприятия и учреждения, коммерческие, торговые заведения, фондовые и товарные биржи, банки, население.

К производственной сфере принято относить промышленность, сельское хозяйство, рыбное, лесное, хозяйство, строительство, транспортную связь, различные виды производственных услуг и т.п.

Круг интересов производственного предпринимательства довольно разнообразен, и для его реализации требуются финансовые и материальные ресур-

сы, порой довольно значительные. Стремление получить, как можно большую прибыль при меньшем риске предполагает осуществление соответствующей технологии ведения дела. Исходным элементом этой технологии является выбор основной области деятельности. Ее содержательная сторона определяется финансовыми ресурсами и личными склонностями предпринимателя.

Результатом производственно-предпринимательской деятельности является производство продукта, который требует своей реализации. Мероприятия по его реализации составляют третью стадию технологии предпринимательства. Реализация возможна: с помощью посредников - агентов, брокеров и т.п. или своими собственными силами. Это наиболее ответственная стадия технологии предпринимательства, от продуманности, осуществления которой зависит успех всего начатого дела.

Поскольку на рынке появляются все новые и новые товары и услуги, то в предпринимательской деятельности, в условиях недостатка финансовых средств, чрезвычайно важно, чтобы товары не залеживались, чтобы высвобождающиеся финансовые средства вкладывались снова в дело, т.е. предприниматель должен стремиться к ускорению оборачиваемости денег. Считается, что сделка должна давать годовую прибыль не менее 20-22 % затрат. Но нужно всегда помнить: доход вторичен и прямо пропорционален объёму созданных продуктов и оказанных услуг.

2.3. Коммерческое предпринимательство

Этот вид деятельности характеризуется тем, что суть его содержания составляют товарно-денежные отношения, торгово-обменные операции. Иначе, имеет место перепродажа товаров и услуг. В отличие от производственно-предпринимательской деятельности здесь нет необходимости обеспечения производственными ресурсами, связанными с выпуском продукции и др. В качестве исходной стадии технологии стоит выбор - что покупать, что перепродавать и где. В решении этих вопросов, прежде всего, следует исходить из положения, что реализационная цена товара должна быть значительно выше закупочной цены; спрос на предлагаемый товар должен быть достаточным, чтобы реализовать его в намечаемом масштабе сделки. Но чтобы быть уверенным, что эти ус-

ловия выполнимы, предприниматель должен провести тщательный маркетинг, направленный на анализ рынка ряда товаров и услуг и на выработку прогнозной оценки конъюнктуры рынка, т.е. какие товары и услуги будут пользоваться наибольшим спросом, каковы будут цены покупки и реализации. Эти шаги составят вторую стадию технологии.

Под коммерческими сделками понимаются соглашения между двумя предпринимателями или несколькими сторонами на куплю или продажу товаров, работ, услуг в соответствии с условиями соглашения. Если в сделке участвуют предприниматели из других стран, то такие сделки заключаются как международные. Все коммерческие сделки подразделяются на основные и вспомогательные.

К основным относятся: купля-продажа продуктов, техники, и т.д.

К вспомогательным относятся сделки: по перевозке грузов, переводы финансовых средств, страхование грузов, перевозок, складирование, хранение, осуществление расчетов.

Основные средства заключения сделок: напрямую и через посредников.

Прямые коммерческие сделки заключаются непосредственно между предпринимателем и потребителем.

Торгово-посреднические операции подразделяются на:

1. по перепродаже;
2. комиссионные;
3. агентские;
4. брокерские.

На практике существует множество коммерческих договоров. Но существует так называемый типовой коммерческий договор. Его структура:

1. Вступительная статья. Место, дата, юридическая сторона, предмет договора. Указывается наименование товара, его количество и качество, его характеристики. Если по этим характеристикам много составляющих, то их перечень дается в приложении.

2. Количество товара по договору.

3. Определение качества товара. Метод, методики определения качества товара. Кто и где проводит оценку качества товаров. Выделяется несколько важных моментов: по стандарту страны покупателя или продавца, по техническим условиям, по спецификации, по образцу, по соединениям ценных веществ в товаре, тель-кель (от фр. *tel quel* такой, какой есть) определение качества товара на момент заключения сделки и товар поставляется в том качестве и количестве, который был оговорен на момент заключения сделки.

4. Условия поставки. В мировой практике: с завода-склада продавца, т.е. продавец не несет ответственности за поставку товара, за его доставку к месту назначения, покупатель не отвечает за поставку со склада товаров, это должен сделать продавец, на борт самолета в стране покупателя, условия и стоимость страхования и фрахтования судна страны покупателя, продавец же оплачивает расходы по доставке в страну покупателя в указанный порт.

5. Срок и дата поставки.

6. Цена договора. При поставке разнородных товаров цена назначается за каждую единицу. Цена, как правило, является фиксированной либо на момент заключения договора, либо на момент исполнения договора, либо на момент срока действия договора.

2.4. Финансовое предпринимательство

Является разновидностью коммерческого предпринимательства, поскольку его объектом купли-продажи выступает специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя, ваучеры и т.д.), т.е. происходит продажа одних денег в прямой или косвенной форме.

С переходом к рыночным отношениям рынок денег, валюты и ценных бумаг становится реальностью, его участниками выступают коммерческие банки, фондовые биржи, предприятия, организации и физические лица-предприниматели. Поскольку финансовое предпринимательство - это разновидность коммерческого, то технология финансовой предпринимательской сделки аналогична технологии коммерческой сделки с той лишь разницей, что

товаром являются финансовые активы. Предприниматель, вступающий в этот вид бизнеса, начинает свою деятельность с анализа рынка ценных бумаг и маркетинговой деятельности. Последняя связана с поиском и привлечением потенциальных покупателей денег, валюты и ценных бумаг.

Одновременно с этим устанавливается источник получения денег, валюты и ценных бумаг. В данном случае, первичным обладателем «финансового товара» может быть сам предприниматель (им ранее были накоплены деньги, валюта, ценные бумаги). Он выступает как бы в роли продавца или ростовщика, предоставляющего деньги, валюту и др. потребителю займа за определенную плату или под определенный процент.

Еще одной формой финансового предпринимательства является своеобразная эмиссия ценных бумаг, таких, как собственные акции, облигации, кредитные билеты, коммерческие ценные бумаги (денежные обязательства, векселя). Ценные бумаги предприниматель продает, размещает при определенных условиях и обязательствах в качестве «финансового товара». Эту форму предпринимательства ведут, как правило, предприятия, банки, а не отдельные предприниматели.

Наиболее распространенная форма - покупка ценных бумаг самим предпринимателем. Смысл ее состоит в том, что предприниматель покупает деньги, валюту, ценные бумаги за определенную сумму (Дф), а затем продает их другому покупателю за большую сумму (Дв), а разница между Дв и Дф дает доход.

Если у предпринимателя нет денег для покупки ценных бумаг, то он осуществляет покупку в кредит, либо обращается в банк за кредитом (Дк).

Финансовое предпринимательство как никакой другой вид предпринимательства нуждается в наличии хорошо поставленной информации, в обеспечении вычислительной и организационной техникой. За все предприниматель должен платить. При проведении финансово-кредитной сделки он предоставляет потребителю свои деньги, валюту, ценные бумаги в долг (в кредит), а через определенное время получает большую сумму на определенный процент. При этой сделке предприниматель должен особое внимание уделить проверке фи-

нансовой состоятельности покупателя, установить гаранта, который поручается за покупателя.

Считается, что финансовая сделка целесообразна, если при ее продолжительности сроком до одного года расчетная чистая прибыль составляет не менее 5% от объема сделки (денежной выручки), а при долговременных сделках этот процент повышается до 10-15 %.

К финансовому предпринимательству, в частности, можно отнести финансовую деятельность на любом предприятии. В рамках хозяйственного субъекта это процесс создания капитала фирмы и определение направления его использования.

Капиталы фирмы используются по нескольким направлениям:

1. Повышение активов фирмы. К активам фирмы относятся: наличные деньги, выручка от реализации, резервы, станки, здания. Если активы постоянно пополняются, то речь идет о повышении активов фирмы.

2. Понижение пассивов фирмы – всего того, что фирма должна банкам, коммерческие займы, оплата счетов поставщикам, налоги и т.д.

Все то, что остается после повышения активов фирмы и понижения пассивов фирмы распределяется между участниками фирмы.

Капитал фирмы подразделяется на основной и оборотный.

Основной капитал предприятия – это денежная оценка его основных фондов. *Основные фонды* – средства труда, которые многократно участвуют в процессе производства, сохраняют при этом натурально-вещественную форму и переносят свою стоимость на производимую продукцию частями по мере износа в виде амортизационных отчислений.

Оборотный капитал - это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Оборотный капитал — это финансовые ресурсы, вложенные в объекты, использование которых осуществляется фирмой либо в рамках одного производственного цикла, либо в рамках относительно короткого календарного периода времени (как правило, не более одного года).

Для удобства и упрощения внутрифирменного бухгалтерского учета к числу объектов, включаемых в состав оборотного капитала, относят предметы, имеющие срок службы не более года, независимо от их стоимости, а также предметы (инструмент, инвентарь, оснастка) стоимостью ниже установленного лимита (в настоящее время 500 тыс. руб.) независимо от их стоимости. В бухгалтерском балансе фирмы все такие предметы отражаются по счету "Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы" (инструмент, инвентарь и приспособления).

По функциональному назначению оборотный капитал подразделяется на оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Управление текущими активами (оборотный капитал) исходит из общей формулы кругооборота капитала. Они включают ликвидные активы, готовую продукцию, счета должников.

Не менее важной проблемой является использования основного капитала. Исходный пункт – выбор формы использования основного капитала. Речь идет о долгосрочной, краткосрочной, текущих инвестициях, понижении или повышении основного капитала с точки зрения рациональности его использования и его структуры.

У фирмы существует несколько основных источников пополнения капитала:

1. Доход от продажи товаров и услуг (самый крупный). В нормальных условиях этого источника достаточно для пополнения капитала и накопления.
2. Финансирование в долг.
3. Финансирование путем выпуска обыкновенных акций. Если фирма находится на грани зыма, то необходимо прибегнуть к выпуску акций.
4. Продажа активов. Некоторые фирмы имеют ликвидные активы и они их могут продать с точки зрения привлечения капитала.

Среди внешних источников наиболее важным является банковский кредит:

- Краткосрочный - на срок менее года (30, 60, 90 дней). Условие – достаточная ликвидность заемщика, т.е. как быстро его активы могут быть превращены в наличные средства.

- Среднесрочный - от 1 до 5 (8) лет. Предоставляются по залог товарных запасов и складских помещений, причем по этому залог выдвигаются определенные требования: возможность длительного хранения товаров, без проблем реализация, товары должны быть подходящими для страхования, возможность контроля кредитора за хранением товаров, возможность передачи залога посреднику, когда дается под залог товар высокого качества, то кредитору дается сертификат.

- Долгосрочный. Используется, когда осуществляется модернизация производств, на 15-20 лет, они всегда обеспечены, а основной залог – недвижимость (здание, земля) – ипотечный залог.

Другой путь привлечения долгосрочной ссуды - выпуск долгосрочных облигаций на 20 лет и более.

Основные финансовые документы

Каждое изменение финансового состояния предприятия должно быть отражено в финансовых документах. В них отражается финансовая деятельность предприятия на планируемый и отчетный периоды. Обоснованность управленческих решений базируется на финансовых (бухгалтерских) отчетах. Цель бухгалтерских отчетов --- предоставить объективную и необходимую информацию разным группам пользователей, таких как менеджеры, вкладчики капитала, кредиторы, налоговые службы, профсоюзы. Основными отчетными финансовыми документами предприятия являются:

- баланс (баланс активов и пассивов);
- сводный отчет о прибылях и убытках (счет прибылей и убытков);
- отчет о движении денежных средств;
- счет финансирования.

Финансовая отчетность используется для проведения определения финансового анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Важнейшим документом финансовой отчетности является баланс - свод цифровых данных бухгалтерского учета о финансовом положении предприятия на определенную календарную дату. Баланс показывает финансовое положение предприятия на определенный, как правило, последний, день месяца, квартала, года.

Финансовый баланс. Сводная таблица всех активных и пассивных счетов.

Баланс состоит из двух частей: в левой указываются активы, в правой - пассивы.

В активе показывают средства, которыми располагает предприятие (производственные запасы, товары, основной капитал, дебиторская задолженность).

В пассиве показаны источники средств, т.е. кредиторская задолженность предприятия и собственный (акционерный) капитал. В собственном (акционерном) капитале указывается сумма, подлежащая распределению между держателями акций в случае ликвидации предприятия на дату составления баланса. Обе части баланса всегда уравновешены, т.е. сбалансированы.

В нормально работающих фирмах обычно составляются несколько балансов:

- Внутренний баланс с большой степенью правдоподобности для служащих;
- Ряд внешних балансов;
- Для журналистов (может быть далек от правды).

АКТИВЫ	ПАССИВЫ
<p>I. Основные средства: земля, сооружения; оборудование; интеллектуальная собственность.</p> <p>II. Оборотные средства: материальные запасы; незавершенное производство; готовая продукция; дебиторская задолженность; денежные средства.</p>	<p>III. Капитал: акционерный капитал; резервный капитал; добавочный капитал; нераспределенная прибыль.</p> <p>IV. Долгосрочные пассивы: займы; кредиты.</p> <p>V. Краткосрочные пассивы: зadolженность перед бюджетом; зadolженность по заработной плате; зadolженность по поставщикам.</p>

Счет прибылей и убытков.

В отчете о прибылях и убытках сравниваются сумма выручки от продажи товаров и другие виды доходов со всеми затратами и капиталовложениями, осуществленными в процессе функционирования предприятия. В результате своей деятельности за год предприятие имеет или чистую прибыль, или убыток.

В этом документе, который публикуется один раз в год. В документе отражается:

1. Товарооборот, то есть сумма товаров и услуг, произведенных производителем за вычетом складированных и закупленных на стороне.
2. Издержки на приобретение
3. Торговая прибыль.
4. Поступления и убытки от инвестиционной деятельности.
5. Валовая прибыль до налогообложения.
6. Налог на основной вид деятельности.
7. Чистая прибыль и убытки в целом за год.

Счет финансирования.

В этом документе выделяется:

1. денежная наличность
2. источники финансирования
3. направление использования ресурсов
4. денежная наличность и денежные ресурсы на конец года.

2.5. Консультативное предпринимательство

Консультативное предпринимательство (консалтинг) — предпринимательская деятельность, сущность которой составляет консультирование производителей, продавцов, покупателей по обширному кругу юридических и экономических вопросов (финансы, создание и регистрация фирм, внешнеэкономические связи, исследование и прогнозирование товаров, ценных бумаг, инноваций), а также подготовка документов, необходимых при создании новых организаций и фирм.¹² Европейская федерация ассоциаций консультантов по экономике и управлению (FEACO — ФЕАКО) констатирует: «Консалтинг заключается в предоставлении независимых советов и помощи по вопросам

управления, включая определение и оценку проблем и/или возможностей, рекомендации соответствующих мер и помощь в их реализации».

Консультативное предпринимательство осуществляется в различных формах: в виде разовых платных устных советов, в виде фундаментальных письменных проектов и т.п.

Письменные консалтинг-проекты имеют следующие составляющие части:

- выявление проблемы (диагностика);
- разработка проекта решений;
- варианты осуществления проекта решений. Формы консультативного предпринимательства.

1. Экспертный консалтинг — форма пассивного консалтинга, при котором эксперт-консультант тщательно анализирует предоставленную клиентом информацию и самостоятельно разрабатывает рекомендации по внедрению проекта совершенствования, пути его внедрения.

2. Процессный консалтинг — форма разновидность активного консалтинга, при котором эксперты-консультанты на всех этапах работы над проектом взаимодействуют с представителями заказчика, создавая условия для генерирования идей и предложений. Эксперты-консультанты совместно с представителями заказчика анализируют сложившуюся ситуацию в фирме, выявляют проблемы и предлагают пути их разрешения, разрабатывают предложения по проекту совершенствования.

3. Обучающий консалтинг — форма разновидность активного консалтинга, при котором эксперты-консультанты осуществляют с представителями клиента лекции, семинары, используют активные формы обучения (разрабатывают учебные тренинги, проводят деловые игры). При обучающем консалтинге создаются теоретические и практические условия для того, чтобы работники фирмы заказчика обучились и приобрели навыки аккумуляции предпринимательских идей, научились разрабатывать эффективные проекты совершенствования бизнеса.

Достоинство консультативного предпринимательства: отсутствие необходимости финансирования больших денежных сумм при его открытии.

При консультативном предпринимательстве основным фактором выступает человеческий капитал и его интеллектуальный компонент. Конкурентоспособность зависит от скорости накопления качественных параметров применяемого интеллектуального капитала.

Разновидности консультативного предпринимательства:

1. *Аудит* — проверка финансовой отчетности фирм, её экспертная оценка.

2. *Бухгалтерское обслуживание*:

— осуществление или восстановление бухгалтерского учета внешними по отношению к клиенту бухгалтерскими фирмами;

— консультативные услуги по организации и совершенствованию бухгалтерского учета.

3. *Юридический консалтинг*:

— правовые услуги, юридические советы;

— экспертные заключения о соответствии действия или документа юридическим нормам.

4. *Обеспечение информационными технологиями* — разработка и консультирование по использованию компьютерных программ, созданию баз данных, компьютерных сетей.

5. *Инжиниринг* — услуги по инженерной подготовке и обеспечению процесса производства, строительства и эксплуатации различных объектов.

6. *Инвестиционное обслуживание* — финансовые услуги и консультирование.

7. *Рекрутмент* — услуги по подбору и оценке кадров.

8. *Реклама* — консультирование и проведение мероприятий по созданию положительного образа (имиджа) товара или фирмы.

9. *Деловая информация* — услуги по предоставлению экономической, технической, социальной, юридической и прочей информации.

10. *Лоббирование* — воздействие на государственные органы для создания оптимальных условий осуществления деятельности фирмы.

11. *Образовательный тренинг* — активное образовательное повышение квалификации.

Основными принципами консультирования являются:

— профессиональная компетентность и высокий профессиональный уровень оказываемой помощи;

— независимость оказываемых услуг;

— рекомендательный характер деятельности;

— коллективность работы.

Вопросы для контроля:

1. Государственное предпринимательство, как форма осуществления экономической активности.

2. Виды предпринимательства, их взаимосвязь.

3. Производственное предпринимательство.

4. Коммерческое предпринимательство.

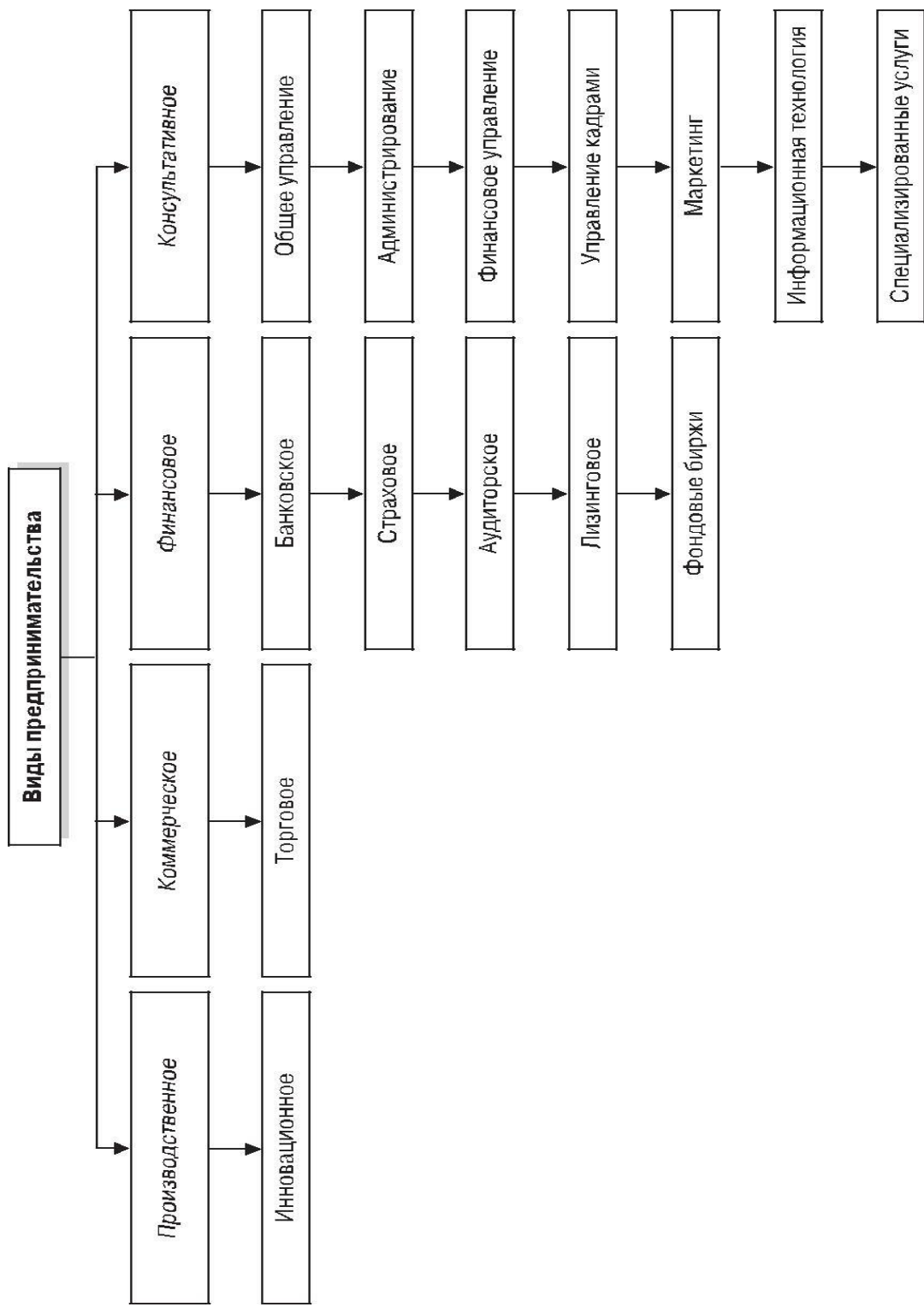
5. Финансовое предпринимательство.

6. Эмиссия ценных бумаг: акции, облигации, кредитные билеты и т.д.

7. Создание капитала фирмы и направления его использования.

8. Основные финансовые документы предприятия.

9. Сущность и виды консалтинга.



ГЛАВА 3. Основные правовые начала предпринимательства

3.1. Базовые правовые положения предпринимательской деятельности

Предпринимательство существует в определенном правовом поле, обусловленном основными законами конкретного государства. Такими законами в РФ являются:

- *Конституция Российской Федерации* - закрепляет свободу предпринимательской и иной экономической деятельности (Конституция РФ, ст. 8, 9, 35, 36), а также гарантирует единство экономического пространства, свободы, экономической деятельности (Конституция РФ, ст. 8). Каждый вправе иметь имущество и собственность, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами (Конституция РФ, ст. 35). Земля также может находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности (Конституция РФ, ст. 9 и 36).

- *Гражданский кодекс Российской Федерации* - определяет правовое положение участников гражданского оборота, основания возникновения и порядок осуществления права собственности и других вещных прав. Устанавливает положения исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальной собственности), регулирует договорные и иные обязательства, а также другие имущественные и связанные с ними личные неимущественные отношения, основанные на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности их участников.

Участниками регулируемых гражданским законодательством отношений являются *граждане и юридические лица*. В регулируемых гражданским законодательством отношениях могут участвовать также Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования (ст. 124).

Гражданское законодательство регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, или с их участием. Законодательство исходит из того положения, что *предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направлен-*

ная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Правила, установленные гражданским законодательством, применяются к отношениям с участием иностранных граждан, лиц без гражданства и иностранных юридических лиц, если иное не предусмотрено федеральным законом.

Граждане могут иметь имущество на праве собственности; наследовать и завещать имущество; заниматься предпринимательской и любой иной не запрещенной законом деятельностью; создавать юридические лица самостоятельно или совместно с другими гражданами и юридическими лицами; совершать любые не противоречащие закону сделки и участвовать в обязательствах; избирать место жительства; иметь права авторов произведений науки, литературы и искусства, изобретений и иных охраняемых законом результатов интеллектуальной деятельности; иметь иные имущественные и личные неимущественные права.

Российское законодательство запрещает занятие предпринимательской деятельностью военнослужащим, должностным лицам органов прокуратуры, суда и других правоохранительных органов, лицам, призванным в системе органов государственной власти осуществлять контроль над деятельностью организаций, а также лицам, которым запрещено заниматься этой деятельностью по приговору суда.

Предпринимательская деятельность может осуществляться как самим собственником, так и лицом, управляющим его имуществом на праве хозяйственного ведения.

Осуществлять предпринимательскую деятельность (заниматься предпринимательством) могут:

- а) граждане России, не ограниченные по закону в своей деятельности;
- б) граждане иностранных государств и лица без гражданства в пределах полномочий, установленных законами РФ;
- в) объединения граждан – коллективные предприниматели (партнеры).

- *Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 06.12.2011) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" содержит в частности:*

- *Основные категории субъектов малого и среднего предпринимательства.*

- *Основные цели и принципы государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации:*

- развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации;

- обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства;

- обеспечение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства;

- оказание содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств;

- увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства и т.д.

- *Основные принципы государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства*

- разграничение полномочий по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления;

- обеспечение равного доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к получению поддержки;

- участие представителей субъектов малого и среднего предпринимательства, некоммерческих организаций, в формировании и реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства, экспертизе проектов нормативных правовых актов);

- Полномочия органов государственной власти субъектов Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства, к которым относятся, в частности:

- финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по проблемам развития малого и среднего предпринимательства за счет средств бюджетов субъектов РФ;

- разработка и реализация региональных программ;

- формирование и осуществление государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства и т.д.

- *Определяет понятие инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.* В понятие инфраструктуры входит система коммерческих и некоммерческих организаций. Эти организации создаются, осуществляют свою деятельность или привлекаются в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд при реализации федеральных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства. Кроме того они участвуют в реализации региональных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства, муниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства, обеспечивающих условия для создания субъектов малого и среднего предпринимательства, и оказания им поддержки, центры, агентства и фонды.

3.2. Государственная регистрация и лицензирование деятельности предприятия

Государственная регистрация

В соответствии с законодательством, вновь создаваемые или реорганизуемые предприятия подлежат государственной регистрации. С момента государственной регистрации предприятие считается созданным и приобретает статус юридического лица.

В соответствии со ст. 51 ГК РФ, нарушение установленного законом порядка образования юридического лица или несоответствие его учредительных

документов закону влечет отказ в государственной регистрации. Отказ в регистрации по мотивам нецелесообразности создания юридического лица не допускается. Правоспособность предприятия возникает в момент его создания, т.е. с момента его государственной регистрации, и прекращается в момент его ликвидации.

В соответствии со *ст. 23 ГК РФ* гражданин имеет право заниматься предпринимательской деятельностью с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Поскольку к предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, применяются правила ГК РФ, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, то индивидуальный предприниматель принимает де-факто статус предприятия. Этот вывод подтверждает содержание *ст. 25 ГК РФ* о несостоятельности (банкротстве) индивидуального предпринимателя.

В соответствии с "Положением о государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности" государственная регистрация предприятий осуществляется при представлении следующих документов:

1) *заявления* о регистрации предприятия, составленного в произвольной форме и подписанного учредителем (учредителями) предприятия;

2) *учредительного договора* или решения о создании предприятия. Если предприятие создается одним учредителем, то представляется решение о создании предприятия;

3) *устава предприятия* (кроме хозяйственных товариществ), утвержденного учредителями. В уставе государственных и муниципальных унитарных предприятий, а также некоммерческих организаций, имеющих право на ведение предпринимательской деятельности, обязательно должен быть указан вид деятельности, осуществляемой этими предприятиями;

4) документов, подтверждающих оплату не менее 50% уставного капитала предприятия, указанного в решении о создании предприятия или в учредительном договоре;

5) свидетельства об уплате государственной пошлины;

б) документа, подтверждающего согласие соответствующего антимонопольного органа на создание предприятия, если размер уставного капитала превышает величину, установленную антимонопольным законодательством РФ;

7) документа о согласовании с соответствующими комитетами по управлению имуществом или уполномоченным органом величины, способа оплаты вклада унитарного предприятия, являющегося учредителем (кроме внесения вкладов в денежной форме за счет прибыли предприятий-учредителей) предприятия.

Государственная регистрация осуществляется в течение 3 дней с момента представления необходимых документов либо в течение 30 календарных дней от даты почтового отправления, указанного в квитанции об отсылке учредительных документов, указанных выше.

При государственной регистрации предприятия не допускается требование гарантийных писем и иных документов, подтверждающих его местонахождение, указанное в учредительных документах.

Регистрация осуществляется путем присвоения предприятию очередного номера в журнале регистрации поступающих документов и проставления специальной надписи (штампа) с наименованием регистрационного органа, номером и датой на первой странице (титульном месте) устава предприятия, скрепленного подписью должностного лица, ответственного за регистрацию.

Отказ в государственной регистрации предприятия может быть сделан при несоответствии представленных документов закону.

Уведомление об отказе в государственной регистрации в 3-дневный срок со дня представления документов на регистрацию направляется заявителю (заявителям) по указанному им адресу в письменной форме за подписью должностного лица, ответственного за регистрацию, с обязательным указанием всех документов или сведений, не представленных на регистрацию.

Если установлены недостоверность сведений, содержащихся в представленных документах, нарушение порядка создания предприятия, а также несоответствие учредительных документов законодательству РФ, регистрирующий орган обязан в течение одного календарного месяца со дня регистрации уведо-

мить предприятие о необходимости внесения соответствующих дополнений и (или) изменений в учредительный документ.

Предприятие в течение 7 календарных дней с момента получения им указанного уведомления обязано внести соответствующие дополнения и (или) изменения в учредительные документы и представить их в орган, осуществляющий регистрацию. Если в установленные сроки предприятие не представит сведения о внесении изменений и (или) дополнений в учредительные документы, то орган, осуществляющий регистрацию предприятия, обязан обратиться в арбитражный суд с иском о признании недействительными (полностью или частично) документов предприятия.

Любое заинтересованное лицо вправе в течение 6 календарных месяцев с даты регистрации предприятия обратиться в суд (арбитражный суд) о признании недействительными регистрации предприятия и (или) его учредительных документов (полностью или частично).

Решение суда или арбитражного суда является основанием для аннулирования государственной регистрации предприятия (предпринимателя). Аннулирование производится в течение 7 календарных дней с даты получения регистрационным органом судебного решения. Регистрационный орган обязан в 3-дневный срок с момента аннулирования государственной регистрации на основании судебного решения направить предприятию (предпринимателю) письменное уведомление об этом факте.

Регистрационный орган в недельный срок обязан сообщить налоговой инспекции о регистрации предприятия для включения его в Государственный реестр или об аннулировании государственной регистрации предприятия, для исключения его из Государственного реестра.

Сведения о включении предприятия в Государственный реестр и исключении из него подлежат опубликованию в установленном порядке.

Решение об отказе в государственной регистрации может быть обжаловано в суде (арбитражном суде).

При соответствии всех представленных на регистрацию предприятием документов, установленным требованиям заявителя получают временное сви-

детельство о регистрации. *Предприятию необходимо стать на учет в налоговый орган по месту регистрации и получить соответствующий документ, после чего оно может открывать счета в банках:*

а) *расчетный текущий счет* по основной деятельности в любом банке. Открывается при представлении подлинника справки налогового органа о постановке на учет;

б) *валютные счета (по мере необходимости)* По каждой валюте могут быть открыты в одном или нескольких банках. Открывается только по представлению подлинника справки налогового органа о намерении открыть в банке соответствующий счет;

в) *ссудные депозитные счета (по мере необходимости)* - при предъявлении справки налогового органа, удостоверяющей факт уведомления налогового органа о намерении открыть в банке соответствующий счет;

г) *бюджетные счета (по мере необходимости)* открываются в соответствии с действующим законодательством и нормативными актами РФ;

д) *корреспондентские счета в РКЦ ЦБ РФ* и дополнительные корреспондентские счета для банков и иных кредитных учреждений. Открываются только при представлении подлинника справки налогового органа о постановке на учет.

Лицензирование деятельности предприятий

В соответствии с Гражданским кодексом РФ отдельными видами деятельности юридическое лицо может заниматься только на основании *лицензии* - документа, выданного лицензирующим органом юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю и разрешающего ведение определенных видов деятельности на определенной территории.

В Постановлении Правительства Российской Федерации "О лицензировании отдельных видов деятельности" от 26 января 2006 года утвержден перечень видов деятельности, на осуществление которых требуется лицензия, и органов, уполномоченных на ведение лицензионной деятельности.

Постановлением Правительства Российской Федерации установлено, что бланки лицензий имеют степень защиты на уровне ценной бумаги на предъяви-

теля, являются документами строгой отчетности, имеют учетную серию и номер. По отдельным видам деятельности действует особый порядок лицензирования, который установлен законодательными актами Российской Федерации и указами Президента Российской Федерации.

В Порядке ведения лицензионной деятельности указывается, что в Российской Федерации отдельные виды деятельности осуществляются предприятиями, организациями и учреждениями независимо от организационно-правовой формы, а также физическими лицами, занимающимися предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, на основании лицензии - специального разрешения органов, уполномоченных на ведение лицензирования

В законодательных актах установлены федеральные органы управления, каждый из которых имеет право выдавать лицензии на определенные виды деятельности.

Такими полномочиями в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации обладают:

Министерства Российской Федерации:

- топлива и энергетики, здравоохранения и медицинской промышленности, транспорта, по атомной энергии, образования, культуры, социальной защиты населения, сельского хозяйства и продовольствия, обороны, охраны окружающей среды и природных ресурсов, юстиции, внутренних дел, имущественных отношений.

Государственные комитеты Российской Федерации:

- по связи и информатизации, по стандартизации и метрологии, по санитарно-эпидемиологическому надзору, по физической культуре, туризму, по строительству и ЖКК, по рыболовству.

Федеральные службы России:

- по надзору за страховой деятельностью, миграционная служба, геодезии и картографии, лесного хозяйства, по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды, горный и промышленный надзор;
- а также следующие федеральные органы:

- Российское космическое агентство, Федеральное агентство правительственной связи и информации при Президенте Российской Федерации, Государственная инспекция по обеспечению государственной монополии на алкогольную продукцию при Правительстве Российской Федерации, Государственная архивная служба России, Комиссия по товарным биржам при Министерстве Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, Инспекция негосударственных пенсионных фондов при Министерстве социальной защиты населения Российской Федерации.

Лицензии, выданные органами, уполномоченными на ведение лицензионной деятельности, действительны на всей территории Российской Федерации. Для получения лицензии заявитель должен предъявить в органы, уполномоченные на ведение лицензионной деятельности:

а) *заявление* о выдаче лицензии с указанием: для юридических лиц - наименования и организационно-правовой формы, юридического адреса, номера расчетного счета и соответствующего банка; вида деятельности; срока лицензии;

б) *копию учредительных документов*, и если они не заверены нотариусом, - с предъявлением оригиналов;

в) *копию свидетельства о государственной регистрации предприятия*;

г) *документ, подтверждающий оплату рассматриваемого заявления*.

В зависимости от специфики деятельности, в Положении о лицензировании соответствующего вида деятельности перечень представляемых документов может быть дополнен.

Решение о выдаче или об отказе в выдаче лицензии принимается в течение 30 дней со дня получения заявления со всеми необходимыми документами. Но если требуется проведение дополнительной, в том числе независимой, экспертизы, решение принимается в 15-дневный срок после получения экспертного заключения, но не позднее 60 дней со дня подачи заявления с необходимыми документами. В зависимости от сложности подлежащих экспертизе материалов

срок принятия решения о выдаче или об отказе в выдаче лицензии может быть продлен до 30 дней.

Основанием для отказа в выдаче лицензии являются:

- наличие в документах, представленных заявителем, недостоверной или искаженной информации;
- отрицательное экспертное заключение по условиям, необходимым для осуществления соответствующего вида деятельности, и условиям безопасности.

Срок действия лицензии устанавливается в зависимости от специфики вида деятельности, но не менее 3 лет. Продление срока действия лицензии производится в порядке, установленном для ее получения.

В лицензии указываются:

- для юридических лиц - наименование и юридический адрес предприятия, организации, учреждения;
- вид деятельности, на осуществление которой выдается лицензия;
- срок действия лицензии;
- условия осуществления данного вида деятельности;
- регистрационный номер лицензии и дата выдачи.

Органы, уполномоченные на ведение лицензионной деятельности, могут приостанавливать или возобновлять действие лицензии или аннулировать лицензии.

3.3. Заключение договоров в предпринимательской деятельности

Согласно Российскому законодательству договоры бывают:

1. *Платный* – одна сторона получает за выполнение условий договора определенную плату от другой стороны
2. *Бесплатный* – если аналогичное совершается бесплатно.

Цена договора устанавливается по согласию сторон, но в отдельных случаях используются расценки, тарифы, ставки и т.д.

Договор вступает в силу с момента подписания. Окончание срока действия не освобождает стороны от ответственности за его нарушение.

3. *Публичный* – заключается коммерческой организацией по продаже товаров, выполнения работ, оказания услуг со всеми, кто обращается к ней по этому поводу. Отказ от работы при наличии этой работы не допускается, как и не допускается предпочтение одному из обратившихся. Если же коммерческая организация уклоняется, а по закону обязана, то такое решается через суд. Цена договора устанавливается для всех потребителей одинаковая, если законом не предусмотрена какая-либо льгота.

4. *Присоединения* – это условия, которые разработаны одной из сторон, а другая присоединяется к ним, Если в договоре имеются положения, которые, хотя и не противоречат закону, но ущемляют интересы и когда такие положения не свойственны таким договорам, то присоединяющая сторона имеет право на расторжение. Но если названные положения имели место в договоре и другая сторона знала об этом, то договор не расторгается.

5. *Предварительный* – по нему стороны обязуются заключить основной договор. Но, если предварительный договор был заключен в форме основного, то он функционирует как основной. В предварительном договоре обязательно должно быть указано дата и время заключения основного договора. Если в предварительном договоре срока нет, то основной договор должен быть заключен в течение 1 года со дня подписания.

6. *Договор в пользу третьего лица* – когда обе стороны – кредитор и должник устанавливаю в договоре, что должник должен выполнить обязательства в пользу не кредитора, а третьего лица. Если третья сторона дала согласие, то договор вступает в силу и не может быть расторгнут. Если такого согласия третья сторона согласия не дает, то договор остается двусторонним.

7. *Неблагоприятный* - договор комиссии, так как здесь большая ставка налога на прибыль. На оказание рекламных услуг также большая ставка налога.

8. *Благоприятный* – договор о совместной деятельности. Благоприятный, так как: сумма, перечисляема руководители совместной деятельности не облагается НДС и налогами на прибыль, заемные денежные средства перечисляются из оборотных фондов и не облагаются НДС, предприятие, у которого в штате более 50% инвалидов или пенсионеров имеет льготное налогообложение.

Договор заключается посредством:

- Оферты (далее О) – предложение стороны о заключении договоров.
- Акцепта (далее А) – соглашение другой стороны о принятии О.

Договор считается заключенным, если был получен А.

Если по условиям договора надо передать имущество или имущественные права, то договор считается заключенным после того, как это осуществлено. Договор может подлежать обязательной регистрации.

Предпринимательский договор может заключаться в любой форме, но только в том случае, если не предусмотрено определенная форма. Документ в письменной форме может состоять как из одного документа, подписанным двумя сторонами, так и из 2 документов посредством обмена.

Если заключение договора обязательно, то, если эта сторона получит протокол разногласий, она обязана ответить в течение 30 дней согласием или несогласием. Если получен отказ или молчание, то другая сторона может обратиться в суд.

Договор может быть заключен также по итогам аукциона или коммерческого конкурса. При этом организатором торгов может выступать собственник имущества или специальный орган. Победителем при аукционе признается лицо, которое предложило наилучшую цену, а при конкурсе – лучшие условия. При этом аукцион или конкурс не могут проходить из 1 участника. Аукцион или конкурс могут быть открытыми или закрытыми (только приглашенные).

Сообщение о проведении должно быть отправлено в течение 30 дней до проведения. В этом сообщении должна содержаться информация о времени, месте и условиях проведения конкурса, предмет и порядок проведения торгов, порядок оформления участников в торгах, исходная цена и порядок определения победителей.

Если торги отменяются, то организатор должен сообщить об это за 3 дня до проведения открытых торгов и за 30 дней до конкурса. Если эти сроки нарушаются, то организатор должен возместить издержки предполагаемым участникам конкурса. При закрытии торгов убытки возмещаются вне зависимости от срока отказа.

Участники торгов вносят задаток в сроки и размере, который указывается в сообщении о торгах, если торги не состоялись, то задаток возвращается всем, кто участвовал, но не выиграл. При заключении договора с выигравшими, сумма задатка относится к сумме, выплачиваемой по конкурсу. Лицо, выигравшее торги и организатор в тот же день заключают договор о результатах торгов. Если организатор уклоняется от подписания, то он возвращает этому лицу двойной задаток + издержки производства, понесенные лицом, в связи с участием в торгах. Если в качестве предмета конкурса являлось имущественное право, то договор может быть подписан в течение 20 дней после торгов.

Порядок изменения и расторжения предпринимательского договора.

Изменение договора происходит по согласию сторон, если иное не предусмотрено законом или договором. Если требования об изменении договора поступают от первой стороны, то договор может быть расторгнут по суду в следующих случаях:

1. при нарушении договора;
2. в случаях, предусмотренных законом.

Существенным изменением договора считается такое, при котором другая сторона в значительной степени лишается того, что она могла бы иметь по договору, или изменения до такой степени, что если бы стороны знали об этих изменениях, то они бы не заключили такой договор.

Если стороны не достигнут соглашения, то это может быть осуществлено через суд.

Если договор расторгается, то издержки по его расторжению разделяются между двумя сторонами.

Требования об изменении или расторжении договора может быть заявлены в суд только после того, как был отказ или не ответ другой стороны.

А если предложения не последовало, то в течение 30 дней:

1. при изменении договора обязательства сторон сохраняются в неизменном виде;
2. при расторжении договора обязательства сторон прекращаются.

Вопросы для контроля:

1. Свобода предпринимательской и иной экономической деятельности в Конституции РФ
2. Правовое положение участников гражданского оборота в ГК РФ
3. Предпринимательская деятельность с позиций гражданского законодательства.
4. Запрет занятия предпринимательской деятельностью для определенных категорий.
5. Основные категории субъектов малого бизнеса.
6. Основные категории субъектов среднего предпринимательства.
7. Основные принципы государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства.
8. Порядок государственной регистрации предпринимателей.
9. Лицензирование деятельности предприятий.
10. Предпринимательский договор: заключение, выполнения и расторжение.

ГЛАВА 4. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

4.1. Понятие физического и юридического лица в предпринимательстве

Применительно к субъектам предпринимательства используются понятия «физическое» и «юридическое лицо».

Физическое лицо – это лицо, являющееся гражданином, обладающее *правоспособностью и дееспособностью*. Правоспособность – это способность иметь гражданские права и нести обязанности. Она состоит из возможности:

- иметь имущество на правах собственности;
- завещать и наследовать имущество;
- заниматься предпринимательской деятельностью (с образованием юридического лица или без образования юридического лица);
- заниматься любой деятельностью, которая не противоречит законодательству;
- осуществлять любые сделки, создавать юридические лица;
- избирать место жительства.

Дееспособность – это способность своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя - граждан обязанности и исполнять их.

Юридическое лицо – это организация, которая имеет в собственности, на правах хозяйственного ведения или оперативного управления обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может осуществлять имущественные и личные неимущественные права, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическое лицо характеризуют:

- юридический адрес;
- организационно-правовая форма;
- расчетный счет в банке;
- наличие печати;
- фирменное наименование;
- самостоятельный баланс;

- наличие лицензии.

Также существует много названий предприятий, среди которых наиболее широко применяются фирма, компания, предприятие. *Фирма* – это общее название, которое используется по отношению к любому (или почти любому) хозяйственному предприятию. Оно указывает лишь на то, что предприятие обладает правами юридического лица (является самостоятельным и независимым).

Название фирмы, как и само понятие «фирма», не отражает организационно-правового статуса предприятия, хотя это важно при организации собственного предприятия, общении с партнером, когда вам необходимо выяснить, какими он обладает правами и обязанностями. То же самое относится и к *компани* – общему названию, которым обозначается любое (или почти любое) предприятие – торговое, промышленное, транспортное и другое объединение деловых людей, осуществляющих совместную деятельность.

Разница между этими понятиями заключается лишь в том, что индивидуальный (единоличный) собственник обычно свое предприятие именует как фирму. Компания же предполагает наличие компаньонов – двух или более совладельцев. Наименование «компания» также не отражает юридического статуса предприятия, но может включаться в его название. Встречаются разные трактовки термина *предприятие*. В одних случаях этот термин используется как синоним общества, компании, фирмы, т.е. служит определением участника экономического процесса.

Так, российское право определяет *предприятие как самостоятельный хозяйствующий субъект*. В других случаях *под предприятием понимается определенный производственно-хозяйственный комплекс*, состоящий из отдельных элементов единой структуры, прежде всего материальных и трудовых. При этом термин «предприятие» выступает в качестве заместителя других определений – завод, фабрика, склад, торговая организация и т.д. На базе предприятия может осуществляться любая профессиональная предпринимательская деятельность. Предприятия могут создаваться как юридическими, так и физическими лицами. В зависимости от формы собственности учредителей предприятия могут быть частными, государственными, муниципальными.

Учреждения — это организации, создающиеся собственниками для решения социально-культурных, управленческих или иных некоммерческих задач. Учреждения частично или полностью финансируются собственниками. Собственник закрепляет за учреждениями имущество на праве оперативного управления. Примерами таких организаций являются учреждения образования и просвещения, социальной защиты, культуры и спорта, а также органы государственного и муниципального управления.

В экономическом смысле понятие «организация — юридическое лицо» в ряде случаев соответствует понятию «предприятие».

В российской практике широко используются наименования, взятые из зарубежной терминологии.

Ассоциация — общая форма союза, объединения предприятий и частных лиц по любому признаку. Особо следует выделить такие формы объединений предпринимателей, как ассоциация или союз предпринимателей, представляющие собой объединения:

- политические (типа Союза предпринимателей и арендаторов России);
- профильные (типа Союза сыроделов Нидерландов).

Информационная деятельность таких объединений помогает предпринимателям вырабатывать эффективную тактику и стратегию деятельности.

Венчурное предприятие — договорное объединение предприятий и частных лиц на период выполнения какого-либо проекта.

Картель — объединение предпринимателей, участники которого договариваются о размерах производства, рынках сбыта, условиях продажи, ценах, сроках платежей и т.д. Участники картеля не теряют при этом производственной и коммерческой самостоятельности.

Конгломерат — материнская форма и совокупность объединенных вокруг нее филиалов.

Консорциум — временное уставное объединение промышленного и банковского капитала с целью достижения общей цели. Объединяемые предприятия являются хозяйственно независимыми и объединяются с целью совместной борьбы за получение заказов и их совместное выполнение.

Концерн — уставное объединение предприятий на основе полной финансовой зависимости участников от одного или группы предпринимателей. Предприятия формально сохраняют самостоятельность, но фактически подчинены финансовому контролю и руководству группы предпринимателей или отдельного предпринимателя.

Оффшорная компания — предприятие с юридическим адресом в стране с налоговыми льготами.

Пул — форма объединения предприятий, при которой прибыль всех участников поступает в общий фонд и затем распределяется между ними по заранее определенной пропорции.

Синдикат — объединение предприятий в форме картеля при централизации функций реализации продукции и закупки сырья в едином органе. Участники синдиката сохраняют производственную и финансовую независимость, но теряют коммерческую самостоятельность.

Трест — объединение предприятий под единым центром управления производственной и коммерческой деятельностью, под контролем одного собственника (юридического лица). Входящие в трест предприятия теряют свою юридическую, производственную и хозяйственную самостоятельность. Общая прибыль распределяется пропорционально долевого участию предприятий в результате.

Холдинг — объединение фирм, большая доля акций которых (более 50 %) принадлежит центральному совместному фонду. Холдинговые компании подразделяются на *чистые* и *смешанные* в зависимости от того, являются они исключительно держателями акций других компаний или же наряду с этим сами располагают предпринимательским капиталом (в производстве, сбыте, банковском деле и т.д.) и осуществляют собственную предпринимательскую деятельность. Все эти термины характеризуют, в основном *организационно-экономические* формы предпринимательства.

4.2. Базовые (организационно-правовые) формы предпринимательской деятельности

В мировой практике сложились следующие базовые формы предпринимательской деятельности: индивидуальное предпринимательство; партнерство и корпорация.

Базовые формы предпринимательской деятельности (особенности)

Вид предпринимательства	Возможность формирования капитала	Ответственность	Организационно-правовые формы	Учредительные документы
<i>Индивидуальное</i>	Источники капитала ограничены личными сбережениями и получением кредита	Несут полную ответственность за свою деятельность всем имуществом	Индивидуальная трудовая деятельность; Индивидуальное частное предприятие	устав, либо учредительный договор
<i>Партнерство (Товарищество)</i>	Увеличение капитала лучше, чем в индивидуальном за счет складочного капитала.	Каждый отвечает как по своим обязательствам, так и по партнерским.	- Полное товарищество Товарищество на вере Кооперативы	учредительный договор
<i>Корпорация (Общество)</i>	Имеется очень большая возможность увеличения капитала за счет выпуска новых акций.	Ответственность ограничена имуществом АО, т.е. суммой, уплаченной за акции, но не самими акциями.	- ЗАО, ОАО; - ООО; - ОДО	учредительный договор, подписанный учредителями, и утвержденный ими устав

Организационно-правовая форма (ОПФ) предприятия есть форма юридической регистрации предприятия, которая создает этому предприятию определенный правовой статус. Это способ закрепления и использования имущества хозяйствующим субъектом и вытекающие из этого его правовое положение и цели предпринимательской деятельности.

С 01.01.2013 года принята и введена в действие приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 16 октября 2012 г. № 505-ст новая версия Общероссийского классификатора организационно-правовых форм (ОКОПФ) ОК 028-2012 взамен Общероссийского классификатора организационно-правовых форм (ОКОПФ) ОК 028-99.

По правовому статусу (организационно-правовым формам) предприятия можно разделить на:

- хозяйственные товарищества и общества,
- производственные кооперативы,
- государственные и муниципальные унитарные предприятия,
- индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица.

Из всех типов предприятий (фирм) в России наиболее распространены хозяйственные товарищества и общества.

ОПФ хозяйствующих субъектов, являющихся юридическими лицами - коммерческими организациями:

Товарищества:

- Полные товарищества.
- Товарищества на вере.

Общества:

- Общества с ограниченной ответственностью.
- Общества с дополнительной ответственностью.

Акционерные общества:

- Открытые акционерные общества.
- Закрытые акционерные общества.

Унитарные предприятия:

- Унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения.

- Унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления.

Производственные кооперативы.

ОПФ хозяйствующих субъектов, являющихся юридическими лицами - некоммерческими организациями

- Потребительские кооперативы.
- Общественные объединения (в том числе религиозные объединения).
- Общественные организации.
- Общественные движения.
- Органы общественной самодеятельности.
- Политические партии.
- Фонды (в том числе общественные фонды).
- Учреждения (в том числе общественные учреждения).
- Государственные корпорации.
- Некоммерческие партнерства.
- Автономные некоммерческие организации.
- Общины коренных малочисленных народов.
- Казачьи общества.
- Объединения юридических лиц (ассоциации и союзы).
- Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств.
- Территориальные общественные самоуправления.
- Товарищества собственников жилья.
- Садоводческие, огороднические или дачные некоммерческие товарищества.

ОПФ хозяйствующих субъектов без прав юридического лица:

- Паевые инвестиционные фонды
- Простые товарищества
- Представительства и филиалы
- Индивидуальные предприниматели
- Крестьянские (фермерские) хозяйства (с 1 января 2010 г.)

Факторы, от которых зависит выбор организационно-правовой деятельности:

- Законодательство.
- Уровень проф. подготовки.
- Другие права предпринимателя.
- Характер предпринимательской деятельности.
- Характер экономических связей предпринимателя.

4.3. Характеристика отдельных форм предпринимательской деятельности

Индивидуальная предпринимательская деятельность. Деятельность основана на индивидуальной или семейной собственности. Особенность – капитал и имущество индивидуального предпринимателя неразделимы.

Индивидуальное (единоличное) предприятие – это предприятие, являющееся собственностью одного человека, несущего полную ответственность, как за ведение бизнеса, так и за последствия, связанные с ним. Предпринимательство в данной форме может осуществляться на основе как предприятия, имеющего статус юридического лица, так и предприятия, не являющегося таковым.

Для осуществления предпринимательской деятельности на основе предприятия

Без статуса юридического лица необходимо зарегистрироваться в качестве такового с внесением в Государственный реестр, присвоением регистрационного номера и перечнем разрешенных видов деятельности для данного лица.

Индивидуальные предприниматели — физические лица, зарегистрированные в установленном законом порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Но к предпринимателям без юридического лица применяются правила и законы, регулирующие деятельность юридического лица. Кроме того, если предприниматель ведет предпринимательскую деятельность без государственной регистрации, то к нему применяются законы как к зарегистрированному

предпринимателю. Такой предприниматель не может ссылаться на то, что сделки являлись недействительными, так как он не зарегистрировался. Индивидуальный предприниматель несет полную личную имущественную ответственность за свою деятельность в рамках предприятия. Претензии кредиторов предприниматель удовлетворяет за счет продажи своего имущества в определенном порядке.

Основные организационные формы предприятий.

1. Хозяйственные товарищества.
2. Хозяйственные общества.
3. Акционерные общества.
4. Унитарные предприятия.
5. Производственные кооперативы.

Хозяйственные товарищества - Это коммерческие организации с разделенным на доли учредителей уставным капиталом.

Товарищество – организационная форма предпринимательства, когда и организация производственной деятельности, и формирование уставного капитала осуществляются совместными усилиями двух или более лиц (физических и юридических). Каждое из них имеет определенные права и несет определенную ответственность в зависимости от доли в уставном фонде и места, занимаемого в структуре управления таким товариществом. *Хозяйственное товарищество* – это коммерческая организация, обладающая на правах собственности обособленным имуществом, с разделенным на доли (вклады) уставным или складочным капиталом. *Хозяйственное товарищество может быть полным или на вере (командитным).*

Полное товарищество – это объединение нескольких физических и (или) юридических лиц для осуществления совместной хозяйственной деятельности на основании договора между ними. *Товарищество на вере* – это объединение нескольких физических и (или) юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности на основе договора.

Складочный капитал товарищества формируется на основе вкладов и долей, вносимых его участниками. Участники, которые вносят свои доли в фор-

мируемый складочный капитал товарищества на вере, именуется полными товарищами. Участники, которые вносят в складочный капитал не доли, а вклады, называются вкладчиками. Товарищество на вере, следовательно, объединяет полных товарищей и вкладчиков. Полные товарищи от имени товарищества могут осуществлять предпринимательскую деятельность и отвечают по его обязательствам всем своим имуществом. Вкладчики не принимают участия в предпринимательской деятельности и несут риск убытков в пределах суммы внесенных ими вкладов.

Коммандитное товарищество действует на основе учредительного договора, под которым подписываются только члены полного товарищества.

Участниками хозяйственных обществ или коммандитных товариществ могут являться физические и юридические лица.

Хозяйственное общество – это коммерческая организация, уставный фонд которой формируется одним или несколькими физическими и (или) юридическими лицами путем внесения ими своих долей (или полной величины уставного капитала, если в качестве учредителя выступает одно лицо).

В качестве долей могут рассматриваться денежные или материальные средства, интеллектуальный капитал, ценные бумаги или имущественные права, имеющие денежную оценку. При этом осуществляется экспертная оценка стоимости интеллектуального капитала и имущественных прав в денежной форме.

Существуют следующие формы хозяйственных обществ.

Общество с ограниченной ответственностью – это коммерческая организация, учредителем которой выступает одно или несколько физических и (или) юридических лиц, которые несут ответственность по обязательствам общества и риск убытков в пределах только внесенных ими вкладов.

Высшим органом является собрание участников. Деятельность ООО регламентируется уставом и учредительными документами. В компетенцию собрания входит: изменение устава либо размера уставного капитала; утверждение годового отчета, балансов, прибыли; образование исполнительных органов;

решение о ликвидации или реорганизации. Выход из ООО не требует согласия других участников. Доли в уставном капитале переходят к наследникам.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) – юридическое лицо (хозяйственное общество, учрежденное одним или несколькими физическими лицами). Отличие ОДО от ООО состоит в том, что ответственность по обязательствам такого общества распространяется на имущество учредителя (учредителей), а не только на его вклад в уставный капитал. Кроме того, при наличии двух и более учредителей такого общества в действие вступает положение о *солидарном несении ответственности*. При банкротстве одного из учредителей его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными учредителями пропорционально их вкладам.

Акционерное общество – это общество, уставной капитал которого разделен на определенное число акций (обыкновенных), кратного 10 с одинаковой номинальной стоимостью. Акционерные общества бывают двух видов: закрытые (ЗАО) и открытые (ОАО).

Уставной капитал АО подразделяется на:

1. оплаченный капитал;
2. привлеченный капитал;
3. резервный капитал (15% от УК).

Уставный капитал:

- для ЗАО от 100 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ);
- для ОАО от 1000 МРОТ (на момент регистрации общества).

Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков в пределах стоимости акций.

Для создания АО собирается учредительное собрание. Оно является действительным, если на нем присутствует большинство учредителей.

Документы и регистрационные обязательства передаются в регистрационный орган не позже 30 дней после учредительного собрания.

В АО с количеством более 30 человек создается Совет Директоров. Он может быть коллегиальным, может быть принят общим собранием акционеров и может быть индивидуальным.

Акция – это ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом, свидетельствующая о паевом взносе ее собственника в уставный фонд общества и дающая ему право на получение дивиденда.

- Обыкновенные:

- Доход определяется по итогам работы.
- Имеют право голоса.

- Привилегированные:

- Доход на акции фиксирован, что установлено в уставе.
- Не имеет права голоса.
- Имеют преимущественное право перед обыкновенными при получении доли при ликвидации.

Дивиденд – это доход (часть общей прибыли акционерного общества), получаемый владельцем акции.

АО также кроме акций выпускать облигации, на сумму не более величины уставного капитала или не более, чем выделено средств под это мероприятие.

Облигация – это ценная бумага, удостоверяющая отношение займа между держателем облигации – кредитором и лицом, её выписавшим – заёмщиком. Это долговая, срочная ценная бумага. Эмитент обязан ее погасить, причем в указанный срок, называемый датой погашения. Эта ценная бумага не предоставляет прав на управление предприятием.

АО бывают закрытого и открытого типов.

Закрытое акционерное общество - общество, акции которого распространяются только среди его учредителей (среди заранее определенного круга лиц), когда не используется форма открытой подписки на эмитируемые обществом акции и они не могут свободно продаваться и покупаться на фондовом рынке.

Число учредителей ЗАО не может превышать 50 человек. При создании общества заключается учредительный договор, в котором определяются:

- фирменное наименование;
- юридический адрес;

- профиль деятельности, задачи, цели;
- размер уставного капитала и долевое участие в его формировании каждого из учредителей;
- решение о выборе директора (директоров).

Высшим органом управления является общее собрание акционеров, которое проводится не реже одного раза в год. Его правомочность:

- изменение устава;
- изменение размера уставного капитала;
- избрание ревизионной комиссии;
- утверждение годовых отчетов, балансов, отчетов о прибылях и убытках;
- решение о ликвидации или реорганизации.

Открытое акционерное общество – проводит открытую подписку на выпускаемые акции и свободно их продает, число учредителей не ограничено, ежегодно публикуется годовой отчет, бухгалтерский баланс, отчет о прибыли и убытках.

Сравнительная характеристика ООО и ОДО

Классификационный признак	ООО	ОДО
1. Учредители	1 или несколько лиц по договору или уставу. Число участников не должно превышать количества, предусмотренного законом	Одно или несколько лиц по договору или уставу. Если учредитель – одно лицо, то учредительный документ – устав. Законом может быть запрещено или ограничено участие некоторых категорий граждан.
2. Статус	Юридическое лицо. Имя фирмы с указанием организационно-правовой формы.	Юридическое лицо. Фирма с наименованием – дополнительная ответственность.

3. Источники средств	Стоимость вкладов участников. Полученный доход.	Стоимость вкладов участников. Полученный доход.
4. Право собственности	Имущество принадлежит обществу. При выходе из общества выделяется часть имущества в соответствии со вкладом. Передача доли или ее части третьим лицам допускается по уставу.	Имущество принадлежит обществу. Вклады возможны любого размера, они делимы. Не допускается освобождение участника от внесения вклада.
5. Управление	Высший орган – общее собрание участников. Исполнительный орган – коллегиальный или единоличный, который может быть избран и не из участников. Контрольный орган – ревизионная комиссия.	То же, что и в ООО, плюс: - по требованию любого из участников может быть осуществлена ревизионная проверка.
6. Ответственность	Не отвечают по обязательствам ООО и рискуют лишь своим вкладом Предусматривается солидарная ответственность по неоплаченной части вкладов	Солидарная субсидиарная ответственность в едином для всех кратном к стоимости вклада размере При банкротстве одного из участников его ответственность распространяется пропорционально вкладам оставшихся участников.
7. Кредитоспособность	Осуществляется в объеме имущества общества не менее установленного законом размера уставного капитала	В объеме имущества ОДО и участников в кратном размере к стоимости вклада
8. Прибыль	Пропорционально вкладам	Пропорционально вкладам
9. Взаимоотношения участников	Право на управление деятельностью, на часть имущества, на передачу пая	Право на управление деятельностью, на часть имущества, на передачу пая
10. Особые условия реорганизации	По единогласному решению участников, ликвидируется или преобразуется в АО.	По единогласному решению участников, ликвидируется или преобразуется в АО.

<i>11. Количество участников</i>	Возможно 1	Возможно 1
----------------------------------	------------	------------

Унитарные предприятия

Унитарное предприятие – коммерческая организация, *не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество. В форме унитарных организаций могут быть лишь государственные или муниципальные предприятия.* Имущество унитарного предприятия принадлежит на праве собственности Российской Федерации, субъекту Российской Федерации или муниципальному образованию. Единственным учредительным документом унитарного предприятия является устав. Правовое положение государственных и муниципальных унитарных предприятий определяется Гражданским Кодексом и законом о государственных и муниципальных предприятиях.

1. Предприятие, организуемое по решению органов местной власти, относится к категории *муниципальных унитарных предприятий*.
2. Если оно создается по решению уполномоченного на то государственного органа, то считается *государственным унитарным предприятием*.
3. Среди государственных унитарных предприятий выделяют *федеральные казенные предприятия* – хозяйственные предприятия, созданные по решению Правительства Российской Федерации и наделенные имуществом, передаваемым в оперативное управление.

Виды унитарных предприятий

Унитарное предприятие	Имущество находится	Создается по решению	Ответственность
На праве хозяйственного ведения	В государственной или муниципальной собственности	Уполномоченного на то государственного (муниципального) органа	Собственник не отвечает по обязательствам предприятия
На праве оперативного управления (федеральное казенное предприятие)	В государственной собственности	Правительства РФ	Предприятие отвечает по всем своим обязательствам всем имуществом и не отвечает по обязательствам собственника. Субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия несет правительство РФ

Имущественные права унитарного предприятия и собственника

УП на праве хозяйственного ведения	Казенное предприятие
<p>Владеет, пользуется и распоряжается имуществом. Собственник решает вопросы: создания, реорганизации и ликвидации предприятия; определения предмета и целей его деятельности, контроля за использованием и сохранностью имущества. Собственник имеет право на получение части прибыли</p>	<p>Владеет и пользуется имуществом в соответствии с целями своей деятельности и заданиями собственника. Распоряжается имуществом лишь с согласия собственника. Самостоятельно реализует продукцию, если иное не установлено правовыми актами. Собственник вправе изъять лишнее, или не по назначению используемое оборудование</p>

Достоинствами государственных и муниципальных унитарных предприятий являются нацеленность на реализацию общественно значимых задач, более высокая степень защищенности, главным *недостатком* - ограниченная экономическая самостоятельность (особенно у казенных предприятий).

Кооператив – это объединение лиц для совместного производства и сбыта продукции, закупки и потребления товаров или услуг, строительства и эксплуатации жилых домов и т.д. Кооператив – юридическое лицо, имеет самостоятельный баланс.

Производственный кооператив (артель) – коммерческая организация со статусом юридического лица, представляющая собой добровольное объединение граждан для совместной (посредством объединения собственности и усилий) производственной или иной хозяйственной деятельности. Собственность такого кооператива складывается из паев (*пай* - долевая собственность).

Деятельность кооператива строится на личном участии его членов в производственной (хозяйственной) деятельности, *хотя в кооперативах допускается участие и юридических лиц.*

Члены кооператива несут субсидиарную ответственность, т.е. не ограниченную размером индивидуального паевого вноса, паевой доли в общей собственности кооператива. Прибыль, получаемая кооперативом, распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием.

Потребительский кооператив — это одна из разновидностей кооперативов. Потребительским кооперативом является добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства в целях удовлетворения *собственных потребностей* в товарах и услугах, первоначальное имущество которого складывается из паевых взносов. Участниками потребительских кооперативов могут быть как физические, так и юридические лица, причем наличие хотя бы одного физического лица обязательно, иначе кооператив превратится в объединение юридических лиц.

В изъятие от общих норм о статусе некоммерческих организаций потребительским кооперативам предоставлено право распределять доходы от предпринимательской деятельности между своими участниками. Таким образом, он занимает *промежуточное положение между коммерческими и некоммерческими организациями*.

В отличие от производственных кооперативов, члены потребительского кооператива не обязаны принимать личное трудовое участие в его деятельности, и не отвечают по его долгам.

В настоящее время в Российской Федерации насчитывается около 3 тыс. потребительских обществ, входящих в систему Центросоюза.

В широком смысле слова к потребительским кооперативам относят также жилищно-строительные кооперативы, гаражно-строительные кооперативы, дачно-строительные кооперативы, жилищные накопительные кооперативы, кредитные потребительские кооперативы.

Вопросы для контроля:

1. Базовые формы предпринимательской деятельности.
2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.
3. Правоспособность и дееспособность граждан в предпринимательской деятельности.
4. Признаки классификации предпринимательских фирм.
5. Основные организационные формы предприятий.
6. Формы хозяйственных обществ.
7. Унитарные предприятия.
8. Потребительский кооператив.
9. Федеральные казенные предприятия.
10. Общество ограниченной ответственности, как форма предпринимательской деятельности.

ГЛАВА 5. Условия осуществления предпринимательской деятельности

5.1. Внешняя среда функционирования предпринимательской деятельности

Предпринимательство, как и любое экономическое явление, существует в определенной среде. Можно выделить *внешнее окружение (макросреду)*, которое представлено факторами, воздействующими извне на предпринимательство, и *внутреннюю (микросреду)*, контролируруемую самим предприятием.

Внешняя среда практически не подчиняется управляющим воздействиям предпринимателя, и он должен принимать ее как *данность*, приспособлявая свой бизнес к существующим условиям.

К среде бизнеса относятся:

- экономическая обстановка,
- социально-культурная среда,
- технологическая среда,
- физическая или географическая среда,
- организационно-техническая среда.

Характеристика факторов внешней среды маркетинговой системы

Факторы	Основные характеристики
Природные	Уровень развитости, использования потенциала природных ресурсов. Источники топливно-энергетических ресурсов и сырья. Экологические показатели, их нормативы и уровень их соблюдения. Развитость системы государственного контроля охраны окружающей среды и регулирования интенсивности использования (выработки) запасов топлива, энергии и сырья.
Демографические	Структура, численность, плотность и воспроизводные характеристики населения. Рождаемость, смертность, устойчивость семейных союзов, религия, этническая однородность
Экономические	Экономический фактор – это прежде всего условия конкуренции и ценообразования. Последние базируются на уровне цен на факторы производства, вовлекаемые предпринимателем в производственный процесс, включая стоимость рабочей силы, размер ставок ссудного процента, а также уровень налогообложения и обязательных платежей (например, за используемые ресурсы). Финансовое положение рабочих, служащих и пенсионеров,

	их покупательная способность. Экономическая конъюнктура и инфляция. Развитость системы налогообложения, ее адекватность к потребительской корзине населения. Возможность материального обеспечения производства и условия получения заемных средств. Цены и тенденции потребления населения, эластичность спроса и предложения.
Политико-правовые	<p>Сумма законов и подзаконных актов, которые определяют направленность и содержание предпринимательской деятельности, регулируют и регламентируют ее, а также формируют отношения предпринимателя с другими субъектами экономического процесса, государственными структурами и общественными институтами.</p> <p>Все то, что определяет возможный объем прав, обязанностей и свобод предпринимателя.</p> <p>Степень и глубина возможного вмешательства государства в деятельность предпринимателя также входит в понятие политического фактора. Такое вмешательство может быть нелимитированным или строго дозированным.</p> <p>Стабильность политического строя – определяющая характеристика этого фактора.</p>
Научно-технические	Состояние и развитие научно-технического прогресса в базовых отраслях экономики. Развитость приватизации и инновационных процессов субъектов маркетинговой системы. Степень внедрения новых технологий и уровень их разработанности в общественном производстве. Показатели экономической и технической безопасности существующих и перспективных технологий
Социально-культурные	<p>Социальный фактор по структуре более сложен, чем другие факторы. Он включает в себя множество элементов, неучет которых со стороны предпринимателя может иметь для него негативные последствия. Основные элементы такого фактора:</p> <ul style="list-style-type: none"> • доминирующее в обществе представление о том, как оно должно функционировать, развиваться, к чему стремиться; • национальные традиции и обычаи; • образовательный уровень нации; • особенности национальной культуры; • национальные ценности; • уровень профессиональной подготовки рабочей силы; • отношение окружающих к предпринимателям и предпринимательской деятельности; • наличие инфраструктуры и ее качество; • отношение государственного аппарата к предпринимателям и предпринимательской деятельности.

Самым важным из внешних параметров - это экономическая ситуация. На экономическую ситуацию, в свою очередь, влияет *политический климат*. Способы управления экономикой, перспективы развития рынка оказываются результатом политики находящегося у власти правительства.

Большое значение для развития предпринимательства имеет правовая среда. Принятыми в государстве документами устанавливаются правила учреждения и регистрации предприятий, особенности их организационно-правовых норм, требования к ведению хозяйственной документации, налогообложение, нормы амортизации, формы оплаты и охраны труда, ценообразование и многое другое, что должен знать и выполнять предприниматель.

В развитых странах система законов, действующих в сфере предпринимательства, складывалась в течение многих лет и даже десятилетий. В предпринимательской же сфере России такая система только начинает складываться. Кроме того, Россию всегда отличал *правовой нигилизм*, невысокая дисциплина самих граждан. Так, например, в 1996 г. налоги в полном объеме исправно платили только 16 % юридических лиц.

Говоря о среде предпринимательства нужно отметить особую роль государства.

Отношение государства к предпринимательской активности может носить *стимулирующий, подавляющий или нейтральный характер*.

Предпринимательство как особая форма экономической активности, конкретная форма обеспечения самозанятости части населения и создания новых рабочих мест пользуется правительственной поддержкой во всех промышленно развитых странах (в странах, где отсутствует поддержка предпринимательства со стороны государства, большое распространение получает так называемое уличное предпринимательство). Суть государственной (правительственной) поддержки сводится чаще всего к выработке конкретных мер по трем направлениям:

- - консультационное сопровождение процесса создания и функционирования новых предпринимательских организаций на начальном этапе (1-3 года с момента образования организации);

- оказание определенной финансовой поддержки вновь создаваемой структуре или предоставление такой структуре определенных льгот (обычно в сфере налогообложения);

· - оказание технической, научно-технической или технологической помощи маломощным в финансовом отношении предпринимательским структурам.

Государственной поддержкой охватываются обычно создаваемые предпринимательские структуры до момента их перехода из малых в категорию крупных предпринимательских организаций.

Для российской экономики, идущей трудным путем реформирования, задача развития и поддержки предпринимательства государством, прежде всего малых его форм в производственной сфере, одна из главных.

Формы поддержки различны:

а) создание системы информационного обеспечения, обучения и переподготовки кадров, нормативной базы, финансовой инфраструктуры и т.п.;

б) налоговые льготы и послабления;

в) целевые фонды, финансирование из федерального и местных бюджетов, зарубежная финансовая помощь на поддержку предпринимательских структур в России.

Для улучшения условий ведения бизнеса, без которого все перечисленные выше меры окажутся малоэффективными, власть намерена продолжить реализацию подготовленных в рамках Национальной предпринимательской инициативы дорожных карт. Это позволит, подчеркнул на совещании у премьера глава МЭР Андрей Белоусов, нашей стране уже в этом году войти в 50 лучших государств по условиям ведения бизнеса согласно методике Doing Business.

На сегодняшний день наблюдательный совет Агентства стратегических инициатив (АСИ) одобрил девять дорожных карт (в сфере строительства, таможенного администрирования, доступа к энергосетям, регистрации имущества предприятий, развития конкуренции и содействия экспорту, доступа МСБ к закупкам, повышения качества регуляторной среды для бизнеса). В настоящее

время все они утверждены распоряжениями правительства, причем последнюю дорожную карту Дмитрий Медведев подписал 11 июня 2013 года.

Одной из самых острых проблем реализации дорожных карт является различная оценка результатов выполнения ключевых показателей этих документов и последующая корректировка их содержания.

Физическая или географическая среда, отражающая природные условия страны, региона, также существенно влияет на особенности предпринимательства. Все это сказывается на размещении предприятий, на уровне их расходов, на заработной плате.

Социально-культурная среда отражает нравственные и религиозные нормы, исторические и культурные традиции, демографическую ситуацию. Образ жизни, потребность в тех или иных товарах, вкусовые предпочтения и мода. Очень сильно это сказывается на уровне оплаты и отношении к интенсивности и условиям труда.

Технологическая среда, в свою очередь, характеризует уровень научно-технического потенциала, развития информационных систем и технологий, автоматизации обработки данных на разных ступенях производства и управления. Это, прежде всего влияет на уровень занятости, квалификацию работников и оплату труда, на расходы на НИОКР и др.

И, наконец, в очень сильной степени на предпринимательскую деятельность воздействует *организационно-техническая среда*, характеризующаяся наличием и разнообразием элементов рыночной инфраструктуры. Это финансовые учреждения, в первую очередь, банки, поставщики сырья, оборудования, запчастей, сеть каналов сбыта, оптовая и различная торговля; биржи; транспортные фирмы; учреждения, предоставляющие консалтинговые, юридические, аудиторские, бухгалтерские услуги; информационные рекламные агентства; учебные и научные организации; агентства по исследованию и анализу рынка; центры занятости, службы безопасности и т.д.

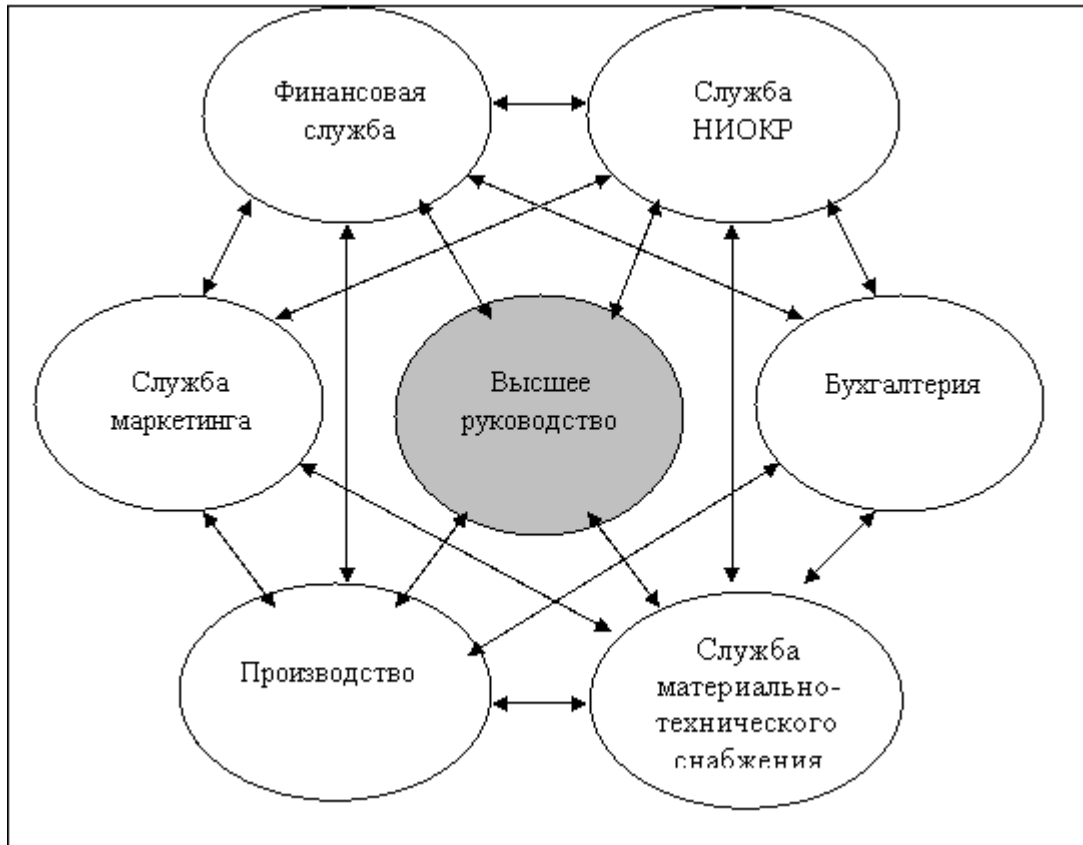
5.2. Внутренняя среда функционирования предпринимательской деятельности

Внутренняя среда (микросреда) бизнеса - это те структуры, связи и функции, которые могут быть реализованы непосредственно, на предприятии и контролируются самим предприятием.

Для нормального хода коммерческой деятельности необходимо осуществлять определенные управленческие действия и иметь соответствующие подразделения, занимающиеся организацией их выполнения.

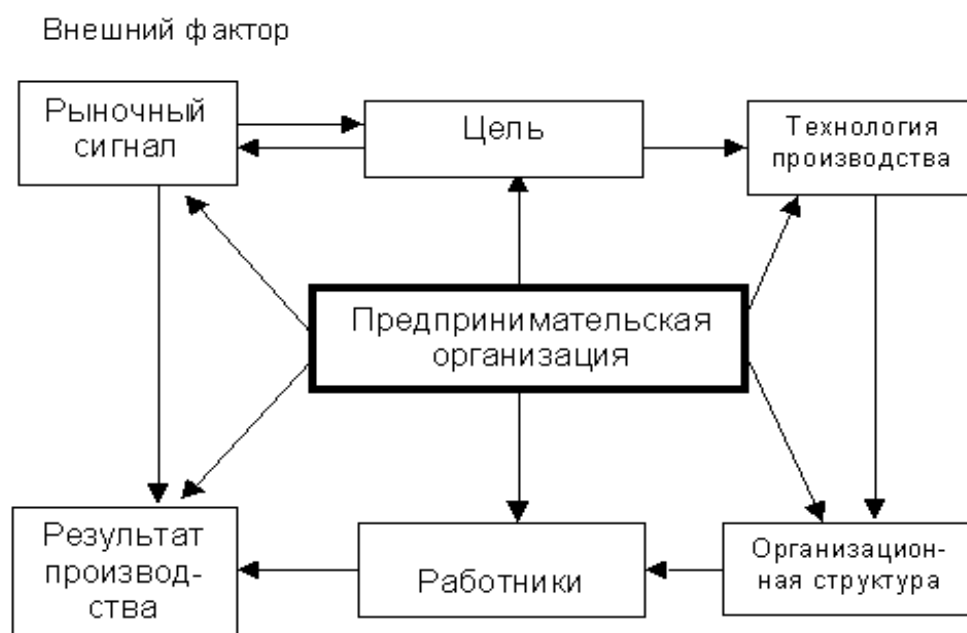
К внутренней среде относятся:

- Состав и квалификация персонала
- Финансовые возможности
- Навыки и компетенция руководства
- Использование технологии
- Основные фонды предприятия
- Имидж предприятия
- Опыт работы предприятия на рынке
- Поставщики,
- Посредники,
- Клиенты,
- Конкуренты.



Внутренняя среда предприятия

Внутренняя среда предпринимательской организации



Воздействие внешней среды на предпринимательскую организацию

Факторы прямого воздействия



Факторы внешнего воздействия

5.3. Основные функции предпринимателя

Для того чтобы удовлетворить свои потребности, человеку необходимо участвовать (обязательно в какой-то конкретной форме) в экономическом процессе. Только такое участие позволяет надеяться на получение вознаграждения, которое используется человеком для приобретения товаров, необходимых для удовлетворения своих запросов.

Экономический процесс – это процесс взаимодействия людей, предполагающий совершение каждым из них конкретных действий, в результате чего производится то, в чем нуждаются люди и общество.

Экономика решает задачи:

1. *что* должно быть произведено (какую продукцию следует производить и в каком количестве);
2. *как* следует производить продукцию (с использованием каких технологий, на каком предприятии);
3. *для кого* предназначена данная продукция, т.е. каким образом решается проблема сбыта.

Успех зависит от экономического потенциала.

Экономический потенциал – совокупность трудовых, материальных, финансовых ресурсов + уровень профессионализма управленческого аппарата.

Основные функции предпринимателя сводятся к следующему:

- производство;
- материально-техническое обеспечение;
- управление кадрами;
- ведение финансов и учета;
- маркетинг.

Производственная - это главная функция бизнеса. Остальные функции обеспечивают бизнес всем необходимым для непрерывного производства, а также сбыта продукции.

Так, *материально-техническое обеспечение* предполагает приобретение на основании прямых договоров с изготовителями или через посредников (оптовых продавцов, биржи и т.п.) или в розничной торговле сырья, оборудова-

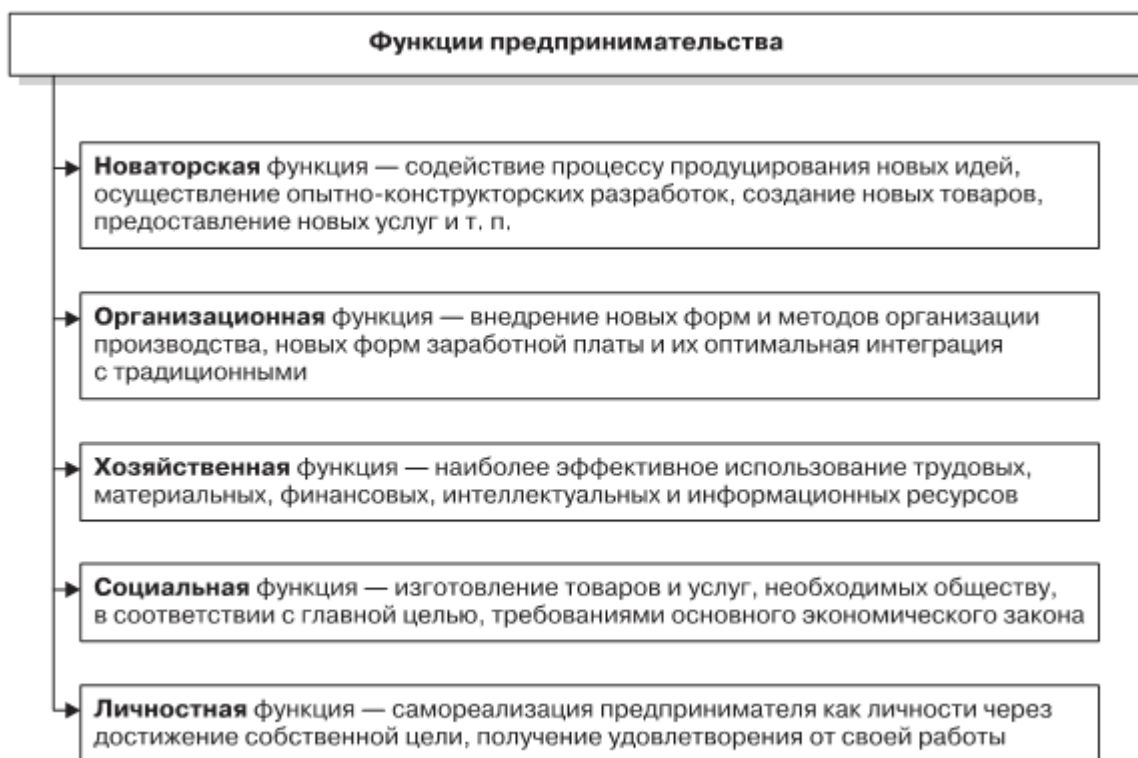
ния, транспортных средств, запасных частей и агрегатов, топлива и всего остального, что потребляется в процессе хозяйственной деятельности.

Управление кадрами решает вопросы, связанные с приемом и увольнением работников, их обучением и оплатой труда, повышением квалификации и продвижением по службе, материальным и моральным стимулированием.

Ведение финансов и учета означает поиск и мобилизацию средств инвесторов или кредитов, своевременные расчеты с поставщиками, бюджетом и работниками, учет всех видов доходов от продаж и внереализационных поступлений, рациональное использование капитала на коммерческие и иные цели.

Маркетинг осуществляет анализ нужд потребителей и возможностей конкурентов, определяет перспективную продукцию, вырабатывает стратегию сбыта и ценовую политику, управляет процессом обмена между предприятием и его контрагентами.

Все эти функции находятся во взаимосвязи, и невыполнение одной из них способно полностью остановить предпринимательскую деятельность, а некачественное исполнение приводит к большим финансовым потерям.



5.4. Элементы инфраструктуры предпринимательства

Биржи.

Биржи представляют собой посреднические структуры. Однако они выделяются из ряда посредников тем, что практически ни один предприниматель не обходится без обращения к ним.

Биржа – это особая организационная форма оптовой торговли. Обычно для каждой биржи характерна специализация, которая определяется или географическим регионом (региональные универсальные биржи), или же профилем ее деятельности. Биржи, специализация которых определяется профилем деятельности, подразделяются на следующие виды:

1. *товарная биржа* специализируется на оптовой торговле обычно массовыми товарами, имеющими устойчивые и четкие качественные параметры;
2. *фондовая биржа* – центр систематических операций по купле-продаже ценных бумаг;
3. *валютная биржа* – место для осуществления операций по купле-продаже золота и валюты;
4. *биржа труда* специализируется на учете потребностей в различных видах рабочей силы и ее предложений (купля-продажа рабочей силы с помощью посредника).

Банки

К банкам относятся специализированные финансовые институты (предприятия), сосредоточивающие у себя финансовые ресурсы – временно свободные денежные средства (вклады), предоставляющие их во временное пользование в виде кредитов (займов, ссуд), посредничающие во взаимных платежах и расчетах между предприятиями, учреждениями и отдельными лицами.

Такое определение относится к государственным или коммерческим (частным или акционерным) банкам. Центральный банк выполняет в основном функцию регулирования денежного обращения в стране, включая эмиссию (выпуск в обращение) новых денег. Центральный банк, как правило, принадле-

жит государству. Коммерческие банковские учреждения относятся к категории предприятий, осуществляющих свои функции для получения прибыли.

Инвестиционные компании и фонды.

К инвестиционным компаниям и фондам относятся финансовые учреждения (предприятия), преследующие извлечение прибыли, концентрирующие как свои, так и чужие капиталы, и инвестирующие их с максимальной эффективностью в производства. Инвестиционные компании и фонды подразделяются на два вида.

1. Предприятия, создаваемые для концентрации имеющихся у вкладчиков средств, вложения капитала в действующие производства и получения прибыли за счет таких инвестиций (с последующей выплатой вкладчикам их дохода из получаемой прибыли). Эффект таким инвестиционным предприятием достигается путем рассредоточения привлекаемых средств, что значительно снижает степень риска. Для этого необходимо владеть доскональной и объективной информацией о финансовом состоянии компаний, в которые планируется вкладывать капитал, и прогнозировать возможные изменения их финансового «здоровья».

2. Предприятия, создаваемые для концентрации капиталов и последующей реализации каких-либо проектов, в том числе и на региональном уровне.

В таких случаях возможны:

а) инвестиционный фонд, трансформируемый по мере реализации проекта в акционерное общество, например для реализации проекта по учреждению и организации деятельности автомобильного комплекса;

б) региональный инвестиционный фонд как коммерческое предприятие, специализирующееся только на поиске и привлечении капиталов для их последующего вложения в конкретные проекты на территории данного региона.

К инвестиционным предприятиям относятся и *инвестиционные банки*, специализирующиеся на финансировании долгосрочных инвестиций (в том числе и путем распространения – подписки – акций, выпускаемых каким-либо акционерным обществом, через выкуп всех акций и их последующую реализа-

цию или прием акций на комиссию, т.е. их реализацию с уплатой процента за услуги с цены реализации).

Трастовая предпринимательская деятельность.

Траст (англ. trust-доверие). Трастовая деятельность – посредничество, связанное с доверительным управлением чужой собственностью.

Трастовая структура обслуживает клиентов, которые являются собственниками капитала или каких-то объектов собственности (гостиницы, суда и пр.), но сами не хотят или не могут эффективно управлять такой собственностью. Трастовая компания принимает на себя по договоренности с клиентом функцию управления такой собственностью в течение определенного времени, фиксируя при этом твердый гарантированный доход в пользу собственника, но сама фирма использует такую собственность с более высоким доходом (эффектом), чем тот, что гарантирован собственнику по договору с ним. В качестве доверительного собственника могут выступать юридические органы, опекун и т.д. (квазидоверительные собственники).

Понятие "траст" можно разделить на две смысловые категории: 1) доверенность, юридический документ или юридическое действие, предоставляющее функции управления доверительной собственностью одному лицу со стороны другого; 2) процесс доверительного управления собственностью.

Аудиторство. Под аудитом понимают деятельность по проверке и контролю финансового состояния компании. Фирмы, специализирующиеся на аудите, называются аудиторскими или фирмами-аудиторами (от англ. Auditor – ревизор, финансовый контролер). Должностных лиц таких фирм, осуществляющих проверочные и контрольные функции, также называют аудиторами. Аудиторская проверка какой-либо фирмы может осуществляться фирмой-аудитором по просьбе руководства (собственника) проверяемой фирмы. Посторонний или нейтральный для проверяемой фирмы специалист (или группа специалистов) делает в ходе контрольной проверки выводы о степени компетентности управления финансами данной фирмы и выдает рекомендации по улучшению ситуации, связанной с управлением финансами.

Иногда аудиторские проверки проводятся по решению судебных инстанций (например, когда готовится судебное решение об объявлении какой-то фирмы банкротом, и т.д.). Аудиторская проверка предполагается обычно и тогда, когда фирма обращается за получением кредита и кредитор выставляет обязательное условие о предварительном проведении такой проверки.

Факторинг – купля-продажа долговых обязательств покупателей, которая осуществляется между поставщиком и факторинговой фирмой.

Суть: если предприниматель производит товар или услуги, то у него всегда есть долговые обязательства покупателей – дебиторские счета. Чтобы не ждать, когда эти счета будут погашены, предприниматель может передать такие счета в факторинговую фирму.

Но в факторинговых операциях участвуют три стороны:

1. факторинговая фирма - покупатель долговых обязательств
2. клиент – поставщик долговых обязательств
3. предприниматель-должник

Факторинговые услуги могут оказываться в 2 формах:

1. Без финансирования. Клиент, передавший счета получает от фирмы сумму этих счетов при наступлении срока платежа. В этом случае факторинговая фирма получает комиссионное вознаграждение от клиента за ведение счетов должника-клиента, за риск, который факторинговая фирма берет на себя. Комиссионные в таком случае составляют по закону от 1,5 до 3% от суммы счетов.
2. С финансированием. Факторинг сразу выплачивает клиенту от 70 до 80% суммы. Остальная сумма выплачивается по мере поступления денег от должника потребителя. Эти 20-30% являются гарантией факторинга в случае недопоставок товара или в случае получения некачественной продукции.

Факторинговая фирма получает:

- комиссионное вознаграждение по ведению счетов клиента
- процент за авансированный капитал. Они обычно выше, чем процент денежного рынка. Процент начисляется за период с момента выдачи

авансов же его погашения. На непогашенные счета выписывается отдельный счет и предоставляется клиенту.

Основу факторинга составляют договора о факторинге, которые составляются на 2 года, но обязательным условием является информированность должника о договоре, и что он будет иметь дело с факторинговой фирмой.

Коммерческий трансферт. Суть: партнеры различных стран приобретают друг у друга капитал в национальной валюте в определенном количестве и в определенной форме.

Вопросы для контроля:

1. Что относится к среде бизнеса?
2. Характеристика факторов внешней среды предпринимательства
3. Формы государственной поддержки предпринимательства.
4. Понятие внутренней среды (микросреды) предпринимательства.
5. Понятие экономического процесса и предпринимательство.
6. Основные функции предпринимателя.
7. Производственная функция, как главная функция предпринимательства.
8. Биржа, как особая организационная форма оптовой торговли.
9. Деятельность инвестиционных компаний и фондов.
10. Трастовая, аудиторская, факторинговая предпринимательская деятельность.

ГЛАВА 6. Предпринимательская идея и ее реализации: бизнес-планирование

6.1. Предпринимательская идея: сущность, отбор, анализ

Важнейшей задачей, которую постоянно решают предприниматели, является распределение строго ограниченных ресурсов при удовлетворении неограниченных потребностей.

Уместно вспомнить слова великого реформатора С.Ю.Витте:

«Если потребности беспредельны, то средства для их удовлетворения ограничены». Работе по реализации эффективной предпринимательской деятельности предшествуют следующие этапы:

- поиск идей развития различных видов бизнеса;
- выбор из возможных бизнес - идей наиболее перспективных и легко осуществимых, исходя из местных условий;
- разработка и оценка эффективности возможных вариантов воплощения каждой из выбранных идей;
- разработка инвестиционных проектов (бизнес-планов, технико-экономических обоснований) по осуществлению наиболее эффективных бизнес-идей;
- организация работ по реализации разработанных проектов.

Каждый предприниматель в процессе организации предпринимательской деятельности должен обладать предпринимательской идеей. Предпринимательская идея – отражение в сознании предпринимателя потребностей общества и путей их удовлетворения. Основными источниками предпринимательской идеи являются:

- Товарный рынок
- Анализ географических и структурных разрывов в системе общественного производства
- Достижения науки и техники
- Появление новых идей на основе анализа существующих товаров.
- Анализ предшествующих лет развития рынков товаров и услуг

- Предугадывание появления новых потребностей и удовлетворение их.

После того, как был определен круг идей, проводится анализ для определения конкретной идеи, которая будет использоваться в производстве. Для этого идеи подвергаются экспертизе (внешней и внутренней). Если отбор осуществляется внутренней службой, то он происходит по следующим направлениям:

- Оценка эффективности идеи.
- Определение перспектив завоевания рынка.
- Уточнение длительности работ от проекта до его реализации.
- Соотношение таких категорий, как: доступность, цена, спрос.
- Наличие квалифицированной рабочей силы.

После определения общей эффективности разрабатываются документы по реализации идеи. Выбор оптимального варианта осуществления предпринимательской деятельности дает возможность технико-экономического обоснования (ТЭО) предполагаемого проекта, и разработки бизнес – плана.

6.2. Формы реализации предпринимательской идеи: бизнес-план и технико-экономическое обоснование

В современных условиях основные направления реализации идеи отражаются в бизнес - плане. Он состоит из преамбулы и разделов.

В преамбуле, рассчитанной на партнеров и кредиторов, должны содержаться разъяснения сути идеи. Преамбула по форме и содержанию должна вызывать интерес к бизнес – плану, основная часть (разделы), которого состоит из:

1. Описания того или иного дела, которым намерена заняться фирма.
2. Анализа рынка сбыта.
3. Описания конкурентов: кто является крупнейшим производителем товара или его аналога, характеристика товара конкурента, реклама товара конкурента.
4. Плана маркетинга.

5. Плана производства, на каких предприятиях производится товар, технология производства, проблемы производства, поставщики материалов и т.д.
6. Описания партнеров по бизнесу.
7. Правовых вопросов.
8. Предпринимательских рисков.
9. Финансовой составляющей.

В первом разделе дается описание всех товаров и услуг, которые будут предлагаться предприятием на рынке. Указываются их основные преимущества и недостатки с позиций покупателя, отличия между тем, что предлагает рынок в настоящее время, и тем, что предприятие может предложить в перспективе. Особое внимание должно уделяться уникальным, отличительным свойствам продукта, представленного в бизнес-плане;

Наиболее важным и трудным для составления является *второй раздел*. Основная цель его - убедить вероятных инвесторов и кредиторов в конкурентоспособности предлагаемого проекта. Одновременно предприниматель имеет возможность определить его нишу на рынке и контингент будущих покупателей. Этот раздел основан на исследовании рынка и требует большого объема информации.

Третий раздел бизнес-плана посвящен анализу рыночной конъюнктуры, характеристике конкурентов, вероятной их стратегии и тактике, сопоставлению показателей товара проектируемого производства и конкурентов. Для количественного сопоставления составляется специальная таблица. Если при анализе таблицы выявятся преимущества, не превышающие 30% по сравнению с конкурентами, это означает низкую конкурентоспособность проектируемого производства, если же преимущества находятся в пределах 30-50% и более, - это показатель вероятности относительно устойчивого положения.

В четвертом разделе находят отражение способы достижения планируемых объемов продаж. При этом указываются общая стратегия маркетинга, схема ценообразования и сбыта товара, методы стимулирования роста объемов продаж.

Пятый раздел включается в бизнес-план тех предприятий, которые будут производить товары. Главная задача этого раздела - убедить потенциальных партнеров, что организуемое предприятие будет в состоянии производить необходимое количество товара в нужные сроки и высокого качества. Указываются наличные и требуемые дополнительные мощности, определяются поставщики сырья, материалов, комплектующих изделий, условия поставки. Расчет производственной мощности производится на 2-3 года и увязывается с видом и типом необходимого оборудования. Указываются вероятные поставщики оборудования. Важнейшая часть пятого раздела - оценка издержек производства и их изменений в перспективе.

Шестой раздел содержит общую характеристику организационной структуры предприятия, сведения о персонале, расходы по заработной плате.

В седьмом разделе определяется организационная форма предприятия относительно собственности, от чего зависит его правовой статус. Принятое в этом разделе решение позволяет в дальнейшем разработать документы, регулирующие будущую деятельность предприятия.

В восьмом разделе содержится перечень возможных рисков с указанием вероятности их возникновения и предполагаемого ущерба, организационные меры по предупреждению и нейтрализации рисков, программа страхования от рисков.

Девятый раздел включает прогноз объемов реализации, баланс денежных расходов и поступлений, таблицу доходов и затрат, сводный баланс активов и пассивов предприятия. Составление этого раздела позволяет рассчитать объем финансовых ресурсов, необходимых для реализации проекта, сроки окупаемости и ожидаемые доходы, определить источники инвестиций.

В завершение всей работы пишется резюме бизнес-плана инвестиций, в котором находят отражение цели предприятия, его возможности, стратегия, разработанные мероприятия, т.е. указывается все главное, что должно быть понято и оценено потенциальным инвестором или кредитором проекта.

Для каждого варианта выбираемой стратегии составляется свой бизнес-план, который позволяет предпринимателю определить направления действий

на этапе становления предприятия, условия выживания при наличии жесткой конкурентной борьбы, а потенциальным внешним инвесторам - решить вопрос относительно участия в финансовой поддержке создаваемого предприятия.

Важнейшей задачей любой фирмы является определение инновационной стратегии бизнеса.

Выделяют следующие виды стратегии:

1. *Традиционная* - фирма не стремится ни к чему другому, как улучшению качества товара на основе существующей технологии. Такая стратегия ведет к технической отсталости. Обычно она используется при начале или смене бизнеса.

2. *Оппортунистическая* – фирма осуществляет разработку товаров, которые не требуют слишком больших затрат на исследования, но который может обеспечить на некоторое время монополистическое положение на рынке – политика снятия сливок. У нее существуют свои проблемы: при насыщении рынка становится трудно проводить такую политику, постоянно присутствует риск, фирма всегда в состоянии конкуренции, фирма должна считаться с антимонопольным законодательством

3. *Имитационная* - приобретение данной фирмой новой технологии производства, путем покупки лицензии или авторских прав. Эта стратегия позволяет получить преимущество, так как приобретение лицензии всегда дешевле, чем разработка и исследования. Но для постоянного использования такой стратегии необходима мобильная научно-техническая база. Такую технологию обычно применяют японцы.

4. *Оборонительная* – не отставать в инновациях от конкурентов и обеспечить средние условия выживания. Практически данная фирма следует за новыми технологиями. Но проблема заключается в том, что фирма никогда не сможет выйти на уровень ведущей и всегда осуществлять определенные затраты, чтобы обеспечить нормальное существование на рынке. Это затратная стратегия. В конце концов она не дает 100% выживания.

5. *Зависимая* – стратегия мелкого и среднего бизнеса, который использует технологическую марку других фирм (франчайзинг).

6. *Наступательная* – стратегия фирмы-лидера. Находится на передовых рубежах отрасли. Занимает ведущее положение на рынке и в отрасли. Мобильная база, хорошие затраты на НИОКР, высококвалифицированный персонал и отличная служба маркетинга.

В стадии становления большинство предприятий использует 1,2 или 3 стратегии, а затем уже переходит на другие уровни.

В процессе разработки бизнес-плана предприниматель имеет возможности критически оценить свои силы, ответить на вопросы о целесообразности создания предприятия, найдет ли оно своего клиента, с кем придется конкурировать и удастся ли завоевать рынок сбыта.

Ситуация может сложиться таким образом, что на стадии разработки бизнес-плана предприниматель убедится в бесперспективности проектируемого бизнеса. Это лучше, чем прийти к такому выводу после того, как уже вложены средства, и предприятие начинает функционировать.

Для составления бизнес-плана необходима информация о емкости рынка, производственных и финансовых потребностях предприятия. Производственные и финансовые потребности предприятия зависят от проектируемых видов деятельности и от того, какую продукцию предполагается выпускать. Для их расчета следует подготовить:

- перечень операций по обработке и сборке с учетом получения отдельных узлов и деталей по кооперации;
- список необходимых сырья и материалов с указанием вероятных поставщиков, их месторасположения, ориентировочных цен и транспортных тарифов по доставке;
- перечень необходимого технологического оборудования, его стоимость, возможность периодического использования на основе аренды;
- перечень требуемых специальностей с указанием числа работников каждой специальности, расходов на заработную плату, затрат по подготовке отдельных специалистов;

- потребность в производственных площадях, возможности аренды или купли помещений;
- предполагаемые накладные расходы. Бизнес-план по своей структуре является сложным документом. Его разделы и параграфы должны охватывать все стороны деятельности предприятия, а состав разделов может иметь особенности в зависимости от специфики предприятия.

Вопросы для контроля:

1. Предпринимательская идея, как отражение в сознании предпринимателя потребностей общества и путей их удовлетворения.
2. Основные источники предпринимательской идеи.
3. Структура бизнес – плана.
4. Правовые вопросы в содержании бизнес – плана.
5. Партнеры и конкуренты в структуре бизнес – плана.
6. Финансовые ресурсы (собственные и заемные) в структуре бизнес – плана.
7. Определение инновационной стратегии бизнеса.
8. Диверсификация стратегий плана.
9. Инновационная составляющая бизнес – плана.
10. Дополнительные требования к бизнес – плану, связанные с привлечением иностранных партнеров.

ГЛАВА 7. Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций

7.1. Некоммерческие организации

Приведенный в статье 50 Гражданского кодекса перечень видов коммерческих организаций-предпринимателей является исчерпывающим.

К некоммерческим организациям (НКО) относятся организации, обладающие двумя признаками:

- некоммерческие организации не могут иметь целью своей деятельности извлечение прибыли;
- полученная организацией прибыль не может распределяться между участниками (применительно к тем организациям, которые построены на началах членства).

В числе некоммерческих организаций статья 50 Гражданского кодекса называет потребительские кооперативы, общественные или религиозные организации (объединения), финансируемые ответчиком учреждения, благотворительные и иные фонды.

Вместе с тем предусмотрена возможность создания некоммерческих организаций и в иных формах, для чего достаточно принятия закона. Так, Закон от 12 января 1996 года «О некоммерческих организациях» допустил образование еще двух видов некоммерческих организаций: некоммерческого партнерства и автономной некоммерческой организации.

Осуществление предпринимательской деятельности в принципе расходится с природой некоммерческой организации. Это объясняется уже тем, что такая организация заведомо создается для иной, не связанной с предпринимательством, деятельности.

Однако в ряде случаев некоммерческая организация вынуждена осуществлять предпринимательскую деятельность. Полученная таким образом прибыль используется ею для покрытия расходов, связанных с той предпринимательской деятельностью, ради которой и была образована организация. С учетом этого обстоятельства именно для некоммерческих организаций Граж-

данский кодекс устанавливает в виде исключения возможность участия в предпринимательской деятельности тех, кто не является предпринимателем.

Предпринимательская деятельность должна служить цели создания некоммерческой организации и, кроме того, по своему характеру соответствовать этой цели. Развивая содержащиеся в пункте 1 статьи 50 Гражданского кодекса положения, статья 24 Закона от 12 января 1996 года признает допустимой для некоммерческой организации предпринимательскую деятельность. Эта деятельность выражается в приносящем прибыль производстве товаров и услуг, отвечающем целям создания некоммерческой организации. Предусматривается, также, приобретение и реализация ценных бумаг, имущественных и неимущественных прав, участие в хозяйственных обществах или в товариществе на вере (в последнем случае — только в качестве вкладчика).

При этом предусмотрено, что некоммерческая организация ведет учет доходов и расходов по осуществляемой ею предпринимательской деятельности. Законодательством Российской Федерации может быть запрещено осуществление предпринимательской деятельности для отдельных видов некоммерческих организаций. Одно из таких ограничений установлено в Гражданском кодексе. Оно относится к объединениям юридических лиц (ассоциациям и союзам). В силу пункта 1 статьи 121 Гражданского кодекса в случаях, когда решением участников на такое объединение возлагается ведение предпринимательской деятельности, оно должно либо преобразоваться в хозяйственное общество или товарищество, либо создать для ведения соответствующей деятельности хозяйственное общество, либо вступить в такое общество в качестве участника. Коммерческие и некоммерческие организации функционируют во всех отраслях: в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, на транспорте, в торговле и др.

Некоммерческая организация (НКО) может быть создана в различных организационно-правовых формах. Конкретный выбор формы зависит от целей, ради которых образуется некоммерческая организация, ее отношений с учредителями, возможных источников финансирования и др.

Некоммерческие организации могут создаваться в форме общественных или религиозных организаций (объединений), некоммерческих партнерств, учреждений, автономных некоммерческих организаций, социальных, благотворительных и иных фондов, ассоциаций и союзов, государственных корпораций, а также в других формах, предусмотренных федеральными законами.

Некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в сферах охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта. НКО создаются, также для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

Некоммерческие организации вправе заниматься предпринимательской деятельностью, только если данная деятельность направлена на достижение целей организации.

В Российской Федерации существует более тридцати видов/форм некоммерческих организаций. Некоторые из них различаются лишь в названии, имея сходные функции. Основные формы некоммерческих организаций устанавливает Гражданский Кодекс РФ в параграфе 5 главы 4, и ФЗ «О некоммерческих организациях». Однако, кроме этих двух актов, существуют более двадцати иных законов, регулирующих специфическую деятельность других НКО.

Учредительными документами некоммерческих организаций являются: устав либо учредительный договор и устав, либо только учредительный договор. В некоторых случаях некоммерческая организация может действовать на основании общего положения об организациях данного вида.

Ведущие страны мира активизируют деятельность по реализации концепции социального партнерства. За рубежом проблемам некоммерческого сектора уделяется большое внимание. Для реализации сравнительных преимуществ НКО разработано адекватное законодательство. Выработана практика решения вопросов социального характера неправительственными некоммерче-

скими организациями. Осуществляется перевод производства социальных и иных услуг из государственного в некоммерческий сектор. При этом органы государственной власти оставляют за собой контролирующие функции. Успешно внедрены такие социально-экономические инновации, как зоны доверительного управления и чековая система финансирования. Информация о деятельности некоммерческого сектора открыта для широких слоев населения.

Рассмотрим основные *формы* некоммерческих организаций. *Потребительский кооператив*. Представляет собой добровольное объединение физических и юридических лиц на основе членства, с целью удовлетворения материальных и нематериальных потребностей. Члены потребительского кооператива вносят установленные уставом паевые взносы, которые вместе с заработанной собственностью составляют имущество кооператива. От членов кооператива требуется вносить дополнительные взносы при необходимости покрытия образовавшихся у кооператива убытков. Доходы потребительского кооператива от предпринимательской деятельности распределяются в соответствии с его уставом между членами кооператива.

Общественные и религиозные организации — это добровольные объединения граждан на основе общих интересов для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей. Будучи некоммерческими организациями, они могут заниматься предпринимательством только в том случае, если оно соответствует уставным целям и направлено на их достижение. Члены общественных и религиозных организаций не сохраняют прав на переданное ими в эти организации имущество и членские взносы. Члены общественных и религиозных организаций не отвечают по обязательствам этих организаций, а те, в свою очередь, не отвечают по обязательствам своих членов.

Фонды — это не имеющие членства некоммерческие организации, созданные для достижения культурных, образовательных, социальных, благотворительных или других общественно полезных целей. Фонды утверждаются физическими и юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов. Имущество, переданное фонду его учредителями, становится собст-

венностью фонда. Фонд может заниматься предпринимательством только тогда, когда оно соответствует уставным целям и направлено на их достижение. Предпринимательская деятельность предполагает создание хозяйственных обществ или участие в них. Учредители фонда не отвечают по его обязательствам, а фонд не несет ответственности по обязательствам своих учредителей.

Учреждения — это организации, создающиеся собственниками для решения социально-культурных, управленческих или иных некоммерческих задач. Учреждения частично или полностью финансируются собственниками. Собственник закрепляет за учреждениями имущество на праве оперативного управления. Примерами таких организаций являются учреждения образования и просвещения, социальной защиты, культуры и спорта, а также органы государственного и муниципального управления.

7.2. Коммерческие организации и их особенности

Коммерческие организации - т.е. организации, которые ставят перед собой *основную цель – извлечение прибыли*. К ним относят:

- хозяйственные товарищества;
- хозяйственные общества;
- производственные кооперативы;
- государственные унитарные предприятия;
- муниципальные унитарные предприятия.

Еще одна важная характеристика предприятий связана с их размером.

Предприятия принято делить на следующие категории:

- малые;
- средние;
- крупные.

В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" различаются следующие категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий). К ним относятся, также, физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее - индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

Для юридических лиц - суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов). Доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов;

Средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) от ста одного до двухсот пятидесяти человек включительно для средних предприятий;

б) до ста человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия - до пятнадцати человек;

Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Прави-

тельством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

Предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) и балансовой стоимости активов устанавливаются Правительством Российской Федерации один раз в пять лет с учетом данных сплошных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства.

Категория субъекта малого или среднего предпринимательства определяется в соответствии с наибольшим по значению условием, установленным законодательством.

Ограничение по численности работников

В зависимости от средней численности работников за календарный год предприятия подразделяются на:

- микропредприятия — до 15 работников;
- малые предприятия — до 100 работников;
- средние предприятия — до 250 работников.

Ограничение по выручке

С 1 января 2008 г. согласно постановлению Правительства Российской Федерации от 22 июля 2008 г. № 556 установлены предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учёта налога на добавленную стоимость для следующих категорий субъектов малого и среднего предпринимательства:

- микропредприятия — 60 млн рублей;
- малые предприятия — 400 млн рублей;
- средние предприятия — 1 млрд рублей.

По данным Федеральной службы государственной статистики (далее - Росстат) и Федеральной налоговой службы (ФНС России) в целом по состоянию на начало 2013 года в Российской Федерации осуществляли деятельность 6 217 313 субъектов малого и среднего предпринимательства.

Термин «малое» характеризует лишь размер предприятия. *Критериями отнесения предприятия к малым* являются численность работающих и доля го-

сударственной, муниципальной собственности и собственности общественных объединений в уставном капитале этих предприятий, которая должна составлять не более 25%. Численность работающих на МП определяется по среднесписочной численности основного производственного персонала и сотрудников, работающих по договорам и совместительству.

Особую роль в экономической системе выполняет малое предпринимательство. Имея возможность быстро приспосабливаться к изменениям потребительского спроса, малое предпринимательство придает рыночной экономике необходимую гибкость, восприимчивость к инновациям. Оно выступает также постоянным инициатором создания новых рабочих мест.

Малое предпринимательство, располагая всего 3,4 % стоимости основных средств экономики России, производит около 10% ВВП страны. В промышленно развитых странах, однако, эта цифра колеблется в пределах 50-80 % (в США – 70 %, Японии-78 %, Италии-73 %).

В экономически развитых странах малый бизнес привлекает до 50-60 % работоспособного населения и формирует до 70-80 % новых рабочих мест. В США, например, на малый бизнес приходится около 50 % всех научно-технических разработок.

Подавляющее большинство малых предприятий в РФ занято посреднической и торгово-закупочной деятельностью (в промышленности действует 14,8 % их общего количества, в строительстве - 14,5 %, в то время как в торговле и общественном питании – 46 %). Это объясняется тем, что в специфических условиях российской экономики наиболее выгодно создавать торгово-посреднические предприятия приносящие предпринимателю быструю отдачу и обеспечивающие значительно более высокий уровень рентабельности фирмы. Производить же продукцию с длительным производственным циклом, наукоемкую, стало разорительно.

В Москве и Санкт-Петербурге на 1000 жителей приходится порядка 20 малых предприятий (в отличие от 6-7 предприятий в среднем по России), что приближается к уровню стран Центральной и Восточной Европы. Все эти цифры показывают, что разброс малых предприятий по регионам очень велик. На

1000 россиян в среднем приходится шесть малых предприятий, в ЕС - не менее 30.

Исследование предпринимательской среды в странах-участницах Глобальной недели предпринимательства / Global Entrepreneurship Week 2012, охватившее 125 стран, показало, что для открытия и развития частного бизнеса политический климат в странах с формирующейся рыночной экономикой не играет столь важной роли, как ожидалось. По крайней мере, так об этом думают успешные предприниматели в этих странах. Это один из общих выводов, представленных в предварительном документе по результатам исследования состояния предпринимательства, в котором приняли участие более 3000 предпринимателей в 34 странах мира.

Наиболее позитивно оценили политику, которая реально способствует развитию предпринимательства, в таких странах, как Китай, Индия, Кения, Новая Зеландия и США. А в пятёрке стран с наиболее негативным восприятием политического климата оказались Украина, Греция, Венесуэла, Андорра и Польша.

В целом, все страны Восточной Европы, включая Россию, отличает негативный климат политики стратегий выхода на внешние рынки (ИРО), налоговых льгот, стимулов для коммерциализации научно-исследовательских разработок. Среда поддержки предпринимателей в целом и развитие культуры менторства также оставляют желать лучшего.

Средний бизнес (СБ) является связующим звеном между крупными корпорациями, с одной стороны, малыми компаниями и частными предпринимателями – с другой. Это компании так называемого «второго эшелона». Тем не менее сегмент СБ играет сегодня важнейшую роль в мировой экономике – около одной пятой всех средних предприятий обрабатывающей промышленности стран-членов ОЭСР получают от 10 до 40 % всех доходов от экспорта. На МСБ приходится от 25 до 35 % мирового экспорта обрабатывающей промышленности, около 20 % прямых иностранных инвестиций

В России же в *секторе среднего бизнеса* занято менее восьмой части экономически активного населения и производится порядка четверти ВВП, что

соответственно в 4 и в 2 раза меньше, чем в зарубежных странах с развитой экономикой. Средние предприятия не занимают того места, которое им отводится в экономически развитых странах мира, где число таких предприятий достигает 80% от общего числа предприятий.

Присоединение России к ВТО во многом обусловлено процессами глобализации экономических отношений, когда открывается широкий доступ конкурентоспособных зарубежных товаров и услуг на российские рынки - что представляет опасность для деятельности отечественного сектора среднего предпринимательства.

Можно выделить следующие особенности деятельности средних предприятий по сравнению с малыми:

1. Производственный прогресс - на средних предприятиях процесс производства более сложен, чаще применяются современные производственные технологии. Это, в свою очередь, обуславливает более высокую капиталоемкость средних предприятий.

2. Система управления - процесс управления на средних предприятиях более сложен, собственник зачастую отстранен от оперативного управления компанией. Решения принимаются наемными управленцами.

3. Особенности финансов - применение сложных производственных технологий обуславливает более высокую капиталоемкость средних предприятий. Наличие основных фондов снижает ограниченность средних предприятий в финансовых ресурсах (в т.ч. в связи с возможностью их залога).

4. Взаимодействие с внешней средой - средние предприятия чаще участвуют в осуществлении внешнеэкономической деятельности (в частности, в экспортно-импортных операциях), имеют более широкий круг потребителей и поставщиков, в меньшей степени зависят от государственной поддержки.

В силу вышеуказанной *специфики деятельности средних предприятий, приоритеты в существующих проблемах их деятельности будут отличаться от приоритетов малых предприятий* (так, для средних предприятий более важны вопросы найма персонала, обновления основных фондов, участия во внешнеэкономической деятельности, налогового регулирования и т.п.).

В настоящее время *меры господдержки* в России на федеральном и региональном уровне направлены, в первую очередь, на малые предприятия и ИП (субсидии, гранты start-up, микрофинансирование, обучение безработных, бизнес-инкубаторы, субсидирование процентной ставки по кредитам). Сегмент СП практически лишен поддержки на развитие бизнеса, а также каких-либо льгот при создании новых рабочих мест, возможности льготных кредитов и адекватных инвестиций в производство, а кроме того, испытывает сильное налоговое бремя.

Сейчас в Российской Федерации субъект крупного бизнеса – это структура с оборотом (суммой продаж товаров или услуг) больше 500 млн. долларов в год. Это касается всех отраслей, кроме нефтегазовой. Для нефтегазового сектора критерием будет превышение 1 миллиарда долларов в год.

Критерий отнесения той или иной структуры к крупному бизнесу – ее способность оказывать существенное влияние на экономическое пространство вокруг себя, т.е. изменять экономические институты в сфере ее деятельности. Это может быть либо пространство всей национальной экономики, либо сектора, либо отдельной отрасли.

По данным на весну 2006 г. в России насчитывалось не менее 50 структур, относящихся к крупному бизнесу. В их число входят не только представители сырьевых отраслей, но и работающие в обрабатывающем секторе.

Крупные компании вносят большой вклад в производство многих товаров, особенно сложных (наукоемких) и требующих больших расходов капитала (капиталоемких).

В большинстве развитых стран мира крупный бизнес занимает ведущее место в экономике. Как правило, на него приходится более 50 % (а нередко — более 60 %) ВВП. Он, безусловно, доминирует во многих отраслях машиностроения (в общем и транспортном машиностроении, в электротехнической промышленности и приборостроении), в химической промышленности, в черной и цветной металлургии, в топливно-энергетическом комплексе и в добывающей промышленности. Растет концентрация производства и во многих отраслях сферы услуг. Особенно это касается таких отраслей сферы услуг, как

высшее образование, здравоохранение, финансы, производство программного обеспечения, информационные услуги, транспорт, торговля и др. Так, в США, например, на долю крупного бизнеса (статистика относит к крупным предприятиям с числом занятых 500 и более человек) приходится около 60 % ВВП и 47 % всей рабочей силы. Объемы продаж и масштабы капитализации (т.е. рыночной стоимости акционерного капитала) отдельных крупнейших компаний составляют десятки и даже сотни миллиардов долларов и вполне сопоставимы с ВВП многих стран мира.

Влияние крупного бизнеса проявляется в следующих аспектах:

Во-первых, только крупные компании могут аккумулировать средства, достаточные для инвестирования в обновление своих производственных фондов и создания новых производственных мощностей. Более того, уже сейчас ряд бизнес-групп осуществляет инвестиции в те сектора экономики, которые сейчас "лежат", и которые никогда не поднялись бы самостоятельно.

Во-вторых, если посмотреть, кто является источником налоговых и иных поступлений в государственный бюджет, то окажется, что в основном это крупнейшие российские компании. Именно крупный бизнес может обеспечивать устойчивые отчисления на общественные нужды, а также оказывать содействие в проведении социальных программ.

В-третьих, российская экономика все более становится зависимой от мировых экономических процессов и все более вынуждена отвечать на конкурентный вызов, который проистекает из внешней среды. Лучше всего это могут сделать крупные компании, ибо при определенных условиях потенциально только они на внутреннем рынке смогут составить реальную конкуренцию крупным зарубежным компаниям и сохранить рабочие места.

В-четвертых, крупные компании являются реальной, а может быть, и единственной эффективной силой, которая может противостоять беспределу чиновничества и организованной преступности. Пока они еще не проявили себя в достаточной мере в этой роли. Но уже есть примеры.

В-пятых, крупные компании становятся центрами современного менеджмента. В них стремятся попасть лучшие специалисты, выпускники самых

престижных вузов и ведущих школ бизнеса. Многие компании имеют хорошо отлаженные системы организационного развития, в управлении этими компаниями достаточно широкое применение находят передовые информационные технологии

В современной России крупный бизнес существует в трех основных формах.

Первая форма – интегрированная бизнес группа (ИБГ). Это объединение предприятий и компаний, работающих в разных отраслях и даже секторах экономики и связанных единством экономических интересов. Его обеспечивает наличие общей группы собственников и высших менеджеров, технологического единства в интегрированной бизнес-группе нет. Фактически им присущи свойства, характерные для конгломератов.

Вторая форма – компания. Это объединение предприятий, имеющее объективный (технологический или воспроизводственный) экономический смысл и выстроенное либо вокруг некоторой товарной группы – диверсифицированная компания, либо вдоль некоторой технологической цепочки – вертикально интегрированная компания.

Принципиально интегрированная бизнес-группа отличается от компании как экономический субъект тем, что ее нельзя продать целиком. Ценность группы знают только те, кто ее создавали. Компания, напротив, имеет, как правило, объективную рыночную оценку.

Третья форма – отдельное крупное предприятие. Основная часть производства и экономической деятельности в этом случае осуществляется на одной локализованной промышленной площадке. Такое предприятие, как правило, не одно юридическое лицо, поскольку служба безопасности, служба маркетинга, торговый дом и др. часто наделяются юридической самостоятельностью. Тем не менее, такое предприятие – единый и неделимый объект бизнеса.

Российский крупный бизнес имеет ряд специфических черт. Вот коротко о некоторых из них:

1. Относительно стабильное положение дел лишь у тех предприятий, чей сбыт напрямую зависит от спроса населения: пищевая и табачная промышленность.

2. Относительно быстрый рост имеют те организации, кто сумел воспользоваться благоприятной ценовой конъюнктурой на мировых рынках. Прежде всего это нефтяная (рост экспорта более чем на 7,5% при увеличении внутреннего потребления на 3 %) и газовая (3,5 % и 1,7 %) промышленности. Сходная ситуация сложилась в черной металлургии.

3. Производительность труда в крупном бизнесе быстро растет.

4. Несмотря на снижение абсолютных показателей, крупная промышленность более рентабельна, чем средний бизнес.

Вопросы для контроля:

1. Отличие коммерческих организаций от некоммерческих организаций.

2. Возможность некоммерческих организаций осуществлять предпринимательскую деятельность.

3. Организационно-правовые формы создания некоммерческих организаций (НКО).

4. НКО в форме общественных и религиозных организаций.

5. НКО в форме фондов: направления деятельности.

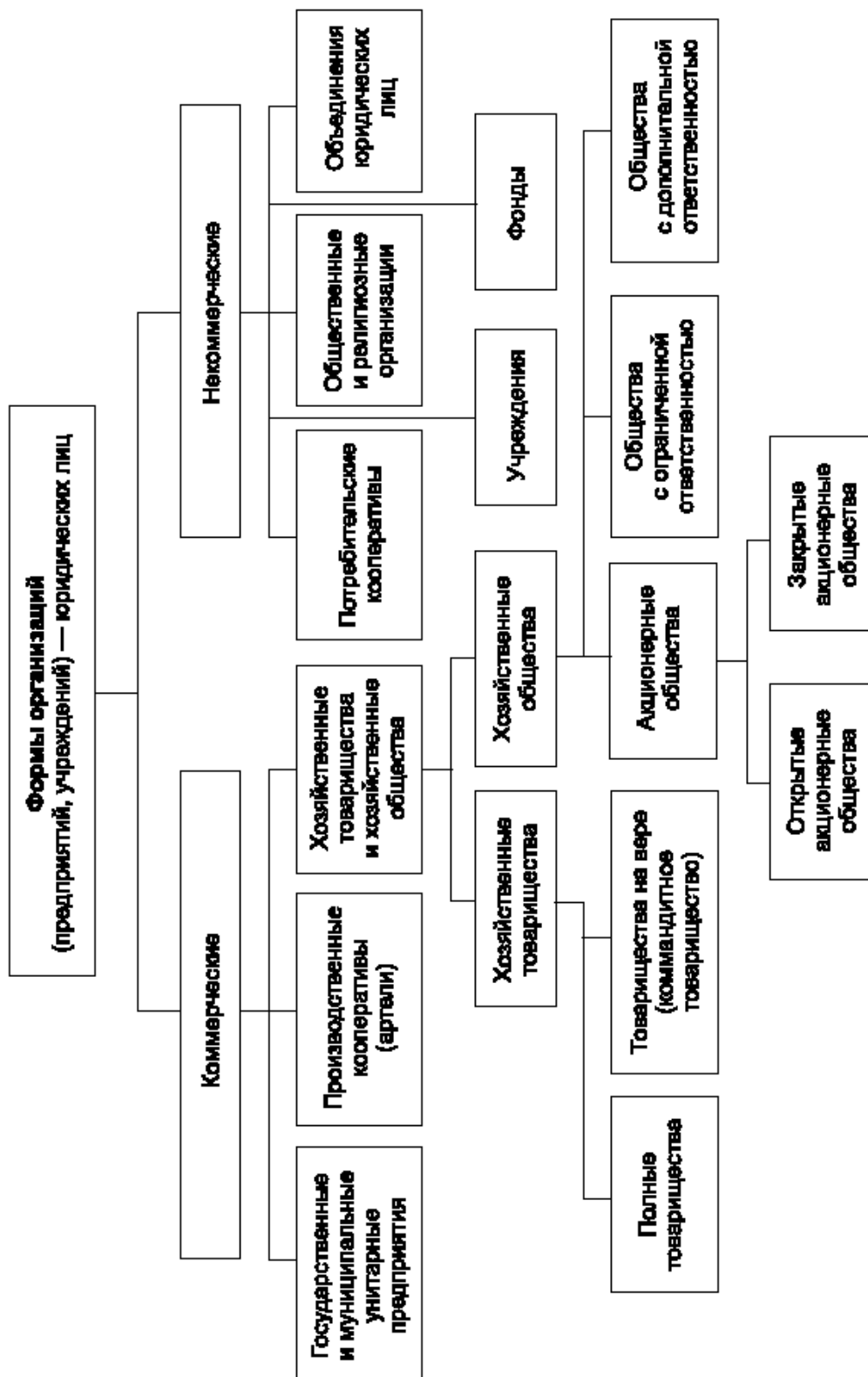
6. Субъекты малого и среднего предпринимательства.

7. Особая роль, в экономической системе, малого предпринимательства.

8. Особенности деятельности средних предприятий.

9. Специфические черты крупного бизнеса.

10. Основные формы крупного бизнеса.



Глава 8. Фирма, как понятие в предпринимательской деятельности

8.1. Теории фирмы

Фирма — основной агент рыночной системы любой современной страны.

Под фирмой понимается первичная организационная единица бизнеса, обладающая следующими характеристиками:

- юридическая самостоятельность: фирма является юридическим лицом, зарегистрированным в соответствующих государственных органах;
- производственная самостоятельность: фирма самостоятельно решает, что, где и каким образом производить и продавать;
- финансовая самостоятельность: фирма самостоятельно распределяет полученный доход;
- организационная самостоятельность: фирма самостоятельно выбирает тип внутренней организации.

Фирма, в отличие от предприятия, — это имущественный комплекс, используемый собственниками этого имущества для осуществления предпринимательской деятельности. В состав фирмы входят все виды имущества, предназначенные для ее деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, права требований, долги и др.

Фирма как организационная структура, обладающая вышеперечисленными характеристиками, отличается как от предприятия, являющегося первичным технологическим образованием, так и от союза фирм, где имеет место только определенная координация активности при сохранении внутренней поведенческой самостоятельности входящих структур.

Существующие теории фирмы объединяют в три большие группы:

- технологическая концепция фирмы, являющаяся основой классической и неоклассической теории;
- институциональная теория фирмы;
- теоретические исследования поведения фирмы на базе теории игр.

Между данными группами теорий основные пункты разногласий связаны со следующими критериями:

- метод исследования поведения фирмы;

- факторы, объясняющие наличие в экономике фирм разного размера;
- факторы, объясняющие уровень концентрации в экономике в целом и в отдельных отраслях;

- оценка цели деятельности фирмы;
- объяснение разнообразия организационных форм фирмы;
- выбор ведущих поведенческих характеристик фирмы;
- общий механизм функционирования фирмы.

Технологические (классические и неоклассические) теории фирмы. Представители классической и неоклассической школы экономической мысли поставили задачу объяснить, почему в отраслях существуют фирмы определенного размера, почему фирмы производят именно такой, а не иной объем товаров, и почему цена, которую они назначают, не может быть ни больше, ни меньше того, что определяет рынок.

А. Смит первым выдвигает идею о типичном — среднем — размере фирмы как основе ее поведения и изучения.

По Смигу, в экономике могут действовать фирмы двух типов. Большинство экономических агентов представляют собой конкурентную фирму. Но есть и другой тип фирмы — монопольное производство, существование которого обусловлено наличием либо особых условий производства, либо защитой государства. Развитие конкуренции, согласно Смигу, способно и предназначено устранить монополию.

А. Маршалл, развивая концепцию А. Смита о роли разделения труда и специализации как основе фирмы, приводит новые аргументы в пользу значимости машинного производства как стимула к бурному развитию фирмы — организации, занимающейся крупномасштабным производством. Маршалл показывает управленческую структуру разных форм бизнеса и выделяет специфическую черту фирмы, а именно: предпринимательские способности как ресурс производства.

Й. Шумпетер разрабатывает концепцию «предпринимательской фирмы» — особого экономического агента, конкурирующего посредством внедрения новых товаров, новых технологий, новых источников сырья или новых типов

организации. Предпринимательская фирма может быть как конкурентом, так и монополистом. Важное отличие подобной фирмы от прочих — ее стратегическая ориентация на выбор места и объекта конкуренции.

Целью предпринимательской фирмы является поиск стратегического преимущества на основе продуктовых, технологических или организационных инноваций. Фирма выступает как главный способ решения подобной задачи. Ее ведущие поведенческие характеристики — производственная технология и цены используемых ресурсов — оказываются инструментами оптимизации общественного благосостояния.

Если в экономике действует совершенная конкуренция, то механизм рынка, в том числе и через функционирование фирмы, автоматически ведет к максимальному благосостоянию и потребителей, и производителей.

Институциональные теории фирмы. Согласно институциональной концепции фирма противопоставляется рынку, как внутреннее производство — внешнему. В классическом и неоклассическом направлениях фирма трактовалась как неотъемлемая часть рынка, как элемент его структуры без противопоставления.

В институциональной теории фирма рассматривается как совокупность долгосрочных контрактов, в отличие от рынка — совокупности взаимосвязей, опосредованных относительно краткосрочными контрактами.

Р. Коуз считает, что основная причина существования фирмы — наличие и величина транзакционных издержек; соответственно, фирма предназначена для минимизации транзакционных издержек — издержек осуществления деловых операций.

Рыночные и внутрифирменные транзакции тесным образом связаны между собой. Их соотношения определяют оптимальный размер фирмы, иначе можно было бы рассматривать национальную экономику как одну гигантскую фирму.

Р. Коуз выделяет следующие существенные моменты:

- по мере того, как фирма становится крупнее, доходы от предпринимательской деятельности могут снижаться, т.е. издержки организации дополнительных трансакций внутри фирмы могут возрастать;

- должна быть достигнута некая точка, в которой издержки организации дополнительных трансакций внутри фирмы равняются издержкам, связанным с осуществлением трансакций на открытом рынке;

- если в результате роста числа организуемых трансакций предпринимателю не удастся разместить факторы производства так, чтобы они создавали наибольшую стоимость (т.е. ему не удастся извлечь максимальную пользу от факторов производства), значит, должна быть достигнута такая точка, в которой потери от неэффективного использования ресурсов равняются издержкам трансакций обмена на открытом рынке;

- цена реализации одного или более факторов производства может расти, так как «другие преимущества» мелкой фирмы выше, чем преимущества крупной фирмы;

- стремление к увеличению размеров будет тем сильнее, чем:

- 1) ниже издержки организации и медленнее рост этих издержек по мере увеличения числа организуемых трансакций;
- 2) менее склонен предприниматель делать ошибки. Тогда рост их числа уменьшается по мере увеличения числа организуемых трансакций;
- 3) больше снижение (или чем меньше рост) цены поставок факторов производства более крупным фирмам.

В современной экономической теории фирмы наблюдается тенденция синтеза двух главных концепций: технологической и институциональной — по следующим основаниям:

- исследования фирмы в контексте глобализации экономики показывают, что эти концепции сами по себе не могут дать удовлетворительного объяснения данного явления;

- применительно к функционированию транснациональных компаний ставится даже вопрос об исчезновении фирмы как таковой;

- синтез двух направлений предполагает возможность анализа принципиально новых явлений в поведении фирм, связанных с особенностями развития современной экономики, в частности с таким явлением, как сетевые эффекты;
- производство и распределение товаров или услуг происходит в рамках сетей или стратегических альянсов фирм;
- фирма для увеличения своей эффективности (в традиционном понимании) весь спектр своих прав (кроме финансовой самостоятельности) передает новой организации — сети;
- интеграция традиционных фирм в сеть становится столь мощной, что ставится вопрос об исчезновении и фирм, и рынка (по мнению некоторых исследователей).

Теория игр в применении к анализу теории фирм. Альтернативой неоклассическим и институциональным концепциям фирмы выступила теория игр.

Теория игр принимает наличие фирм как некую данность и исходит из того, что в эпоху всеобщей зависимости фирмы ведут себя стратегически.

Аппарат теории игр позволяет исследовать большое число рыночных стратегий — от соглашения до ценовой дискриминации, грабительского ценообразования или вертикальных ограничений, выявляя весь спектр конкурентных и монопольных процессов.

Фирма — элемент любой рыночной экономики, субъект предпринимательской деятельности, обладающий экономической и юридической самостоятельностью.

В соответствии со статьей 48 Гражданского кодекса Российской Федерации юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету.

Поскольку экономической основой фирмы всегда является определенная форма собственности, постольку она — субъект экономических отношений.

Различаются следующие разновидности фирм:

- брокерская — посредническая фирма, преследующая коммерческие цели и действующая по поручению и за счет клиентов;
- венчурная — мелкая или средняя инвестиционная фирма, финансирующая научные исследования, инженерные разработки;
- дочерняя — самостоятельная фирма, отделившаяся от основной (материнской) и учрежденная ей посредством передачи части имущества. Чаще выступает в роли филиала учредившей головной фирмы;
- инвестиционная — фирма, занятая инвестированием в форме капитальных вложений и операциями с ценными бумагами;
- инжиниринговая — фирма, специализирующаяся на предоставлении клиентам инженерно-консультационных услуг;
- инновационная — фирма, созданная для отработки новых технологий на базе результатов научно-исследовательских работ фирмой, которая становится ее совладельцем;
- консалтинговая — фирма, сфера деятельности которой — консультации в различных сферах;
- производственная — фирма, занятая изготовлением конкретной продукции;
- риэлторская — фирма, занимающаяся торговыми операциями с недвижимостью;
- торговая — фирма, занимающаяся торговой и торгово-посреднической деятельностью.

8.2. Составляющие организации деятельности фирмы

Остановимся только на некоторых составляющих.

Финансовый менеджмент.

В эффективном финансовом менеджменте главное – видеть перспективные денежные потоки на основе возможностей использования средств на расчетном счете. Его задача – минимизировать период обращения капитала.

Самая большая ошибка предпринимателя заключается в игнорировании им важного аспекта своей деятельности – финансового менеджмента, т.е. управления финансами, а точнее, финансовыми потоками. Предприниматели объясняют это особой сложностью финансовых проблем, непониманием их, а потому делегируют эти полномочия своим подчиненным. Такая позиция ошибочна: конечно, делегировать полномочия можно и нужно, но никоим образом нельзя не контролировать денежные потоки (поступающие и исходящие). Именно в движении этих потоков и концентрируется видимый результат предпринимательской активности и скрыты те эффективные возможности, поиск которых ведет предприниматель.

На первых порах достаточно постоянно иметь под рукой и корректировать по ходу меняющихся событий календарный финансовый план. Конечно, от предпринимателя потребуется еще и контроль над выполнением календарного финансового плана, без которого он становится бесполезным. Контроль же необходим для принятия оперативных решений, подкрепляемых практическими действиями. Контроль в этом случае означает недопущение срыва запланированных финансовых потоков и принятие эффективных решений в случае выявления срыва.

Маркетинг – это подсистема управления на предприятии, которая занимается изучением рынка сбыта продукции с целью продвижения на рынок товара, пользующегося спросом по оптимальным ценам при рациональном движении и стимулировании товара.

Основные элементы маркетинговой деятельности:

1. проведение исследований рынка сбыта товаров с целью определения потребительских свойств нового товара;
2. цена товара;
3. система продвижения товара (канал движения);
4. система стимулирования товара.

Под *товаром* понимаются все изделия производимые с целью продажи.

Задачи маркетинговых служб:

1. защитить товар от конкурентов (на стадии разработки товара);

2. быстро развернуть производство данного товара.

Логистика – это управление всеми видами деятельности, реализующими цели бизнеса от поставщика до конечного потребителя.

Функции логистики:

- проектирование,
- маркетинг,
- изучение потребительского спроса,
- сбор заказов на производство продукции,
- выбор места нахождения производства и складов,
- обслуживание потребителей,
- защитная упаковка,
- контроль запасов,
- транспортировка.

Девиз логистики – цена, надежность, время. Отдел логистики ведет весь документооборот по поставщикам. Логистик тесно взаимодействует с бухгалтерией, управляет складом, занимается транспортными перевозками, решает таможенные вопросы.

8.3. Реорганизация и ликвидация фирмы

Реорганизация и ликвидация - это два разных процесса, которые требуют особых подходов.

Виды реорганизации:

- слияние,
- присоединение,
- разделение,
- выделение,
- преобразование.

ГК РФ устанавливает такое правопреемство при реорганизации юридических лиц:

- при *слиянии* 2-х или более юридических лиц в одно права и обязанности каждого из них переходят к вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с *передаточным актом*,

- при *присоединении* одного или нескольких юридических лиц к другому к последнему переходят права и обязанности присоединенного юридического лица в соответствии с *передаточным актом*;

- при *разделении* юридического лица на 2 или более его права и обязанности переходят к вновь возникшим юридическим лицам в соответствии с *разделительным балансом*;

- при *выделении* из состава юридического лица одного или нескольких юридических лиц к каждому из них переходят права и обязанности реорганизованного юридического лица в соответствии с *разделительным балансом*;

- при *преобразовании* юридического лица одного вида в юридическое лицо другого вида (изменение организационно-правовой формы) к вновь возникшему юридическому лицу переходят права и обязанности реорганизованного юридического лица в соответствии с *передаточным актом*.

Каждый из видов реорганизации имеет свои особенности. Так, например, при разделении и выделении составляется разделительный баланс, а при преобразовании - передаточный акт. Реорганизация предприятия как юридического лица осуществляется в соответствии с ГК РФ, законами об отдельных видах юридического лица.

Реорганизация юридического лица может быть осуществлена *по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица*, уполномоченного на то учредительными документами. В случаях, установленных законом, реорганизация юридического лица *в форме его разделения или выделения* из его состава одного или нескольких юридических лиц *осуществляется по решению уполномоченных государственных органов или по решению суда.*

Более сложным процессом является *ликвидация*, поскольку *требует более длительного периода выполнения определенных требований к процессу ликвидации.*

Под ликвидацией предприятия понимается его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

Ликвидация юридического лица считается завершённой после внесения об этом записи в государственный реестр.

Порядок ликвидации фирм.

Фирма может быть ликвидирована:

- в добровольном порядке, по решению учредителей;
- в связи с истечением сроков, на которые создано юридическое лицо;
- по решению суда:
 - а) фирма признает себя банкротом,
 - б) если деятельность запрещена законом,
 - в) при нарушении законодательства,
 - г) при нарушении экологии.

Порядок ликвидации:

- дать объявление в средства массовой информации о ликвидации данного юридического лица за два месяца до ликвидации;
- собрать долги;
- рассчитаться с кредиторами;
- составить промежуточный баланс;
- после погашения долгов составляется ликвидационный баланс;
- необходимо снять организацию с учёта в контролирующих органах.

Банкротом признаётся фирма, которая не в состоянии удовлетворить требования кредиторов, т.к. обязательства данной организации превысили её имущество.

Предотвращение банкротства:

- осуществлять маркетинг;
- исследовать внутренние и внешние факторы неуспеха фирмы;
- осуществлять оборачиваемость капитала, т.е. не допускать затоваривания;
- осуществлять платежи;
- возвращать кредиты и долги.

Причины банкротства:

1. неправильное (неэффективное) управление;
2. ошибочная товарная политика, когда производится товар не находящий спроса на рынке или спроса по цене, поэтому приходится реализовывать товар по заниженным ценам.

Закон о банкротстве предприятий – включает:

- формальные признаки предприятия-банкрота;
- процедуру возбуждения дела о предприятии-банкроте;
- процедуру прохождения дела о предприятии-банкроте через арбитражный суд.

Арбитражный суд в праве:

- назначить временного управляющего на срок до 18 месяцев;
- предъявить требования суда к собственнику о погашении долгов;
- принять решение о принудительной ликвидации (продажа с аукциона, либо по конкурсу).

Приватизация предприятий – процесс перехода собственности из государственной в частную или коллективную форму, осуществляемый продажей и акционированием.

Схема приватизации представляет собой своеобразный бизнес-план. В ней должны найти отражение цели и задачи приватизации, оценка акционируемой собственности (обычно на основе аудиторской проверки), организационная форма приватизации (орган, уполномоченный осуществлять приватизацию, порядок выпуска и распространения акций и т.д.).

Вопросы для контроля:

1. Фирма, как основной агент рыночной системы.
2. Отличие фирмы от предприятия.
3. Технологическая концепция фирмы.
4. Институциональная теория фирмы.
5. Теоретические исследования на базе теории игр.
6. Разновидности фирм в предпринимательской практике.
7. Составляющие организации деятельности фирмы.
8. Реорганизация и ликвидация фирмы.
9. Причины банкротства фирмы.
10. Процедура финансового оздоровления фирмы.

ГЛАВА 9. Управление предпринимательскими рисками

9.1. Понятие и система рисков

В реальной, динамичной экономике будущее всегда неопределенно и непредсказуемо. Это значит, что предприниматель берет на себя риск. Риск недополучения намеченных результатов особенно проявляется при всеобщности денежно-товарных отношений, конкуренции участников хозяйственного оборота.

Современная теория оценки неопределенности прибыли включает методические приемы, учитывающие способность активно воздействовать на будущее, умение управлять риском.

Целью предпринимательства является получение максимальных доходов при минимальных затратах капитала в условиях конкурентной борьбы. Реализация указанной цели требует соизмерения размеров вложенного в производственно-торговую деятельность капитала с финансовыми результатами этой деятельности. При осуществлении любого вида хозяйственной деятельности объективно существует опасность (риск) потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли.

Таким образом, риск — это вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли.

Российский законодатель счел необходимым включить в Кодекс следующее определение ключевого понятия «предпринимательская деятельность» (п. 1 ст. 2 Гражданского кодекса РФ).

Она представляет собой деятельность, которая:

- является самостоятельной;
- осуществляется на свой риск;
- направлена на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продаж товаров, выполнения работ или оказания услуг;
- исходит от лиц, зарегистрированных в качестве предпринимателей в установленном законом порядке.

— осуществляется предпринимателями, т.е. теми, кто удовлетворяет признакам, указанным в ст. 2 ГК РФ, к ним могут относиться как граждане, так и юридические лица.

Потери, имеющие место в предпринимательской деятельности, можно разделить на материальные, трудовые и финансовые.

Риском можно управлять, т.е. использовать различные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и принимать меры к снижению степени риска. Эффективность организации управления риском во многом определяется классификацией риска. Под классификацией рисков следует понимать их распределение на группы по определенным признакам для достижения определенных целей.

Классификационная система рисков включает в себя категории, группы, виды, подвиды и разновидности рисков.

Следует различать:

- риск, связанный с хозяйственной деятельностью;
- риск, связанный с личностью предпринимателя;
- риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды.

По сфере возникновения предпринимательские риски можно подразделить на:

- внешние: непосредственно не связаны с деятельностью предпринимателя (изменения законодательства, неустойчивость политического режима и др.);
- внутренние: источником является сама предпринимательская фирма (неэффективный менеджмент, ошибки маркетинговой политики, внутрифирменные злоупотребления и др.).

С точки зрения длительности во времени риски разделяются на:

- кратковременные: угрожают в течение известного отрезка времени (при перевозке груза, платеже по конкретной сделке и др.);
- постоянные: угрожают непрерывно (неплатежи в несовершенной правовой системе, разрушения в сейсмоопасном районе и др.).

В соответствии с возможностью страхования предприниматель может частично переложить риск на другие субъекты экономики и, таким образом, обезопасить себя, осуществив затраты в виде страховых взносов.

Риски страховые в зависимости от источника опасности подразделяются на:

- риски, связанные с проявлением стихийных сил природы;
- риски, связанные с целенаправленными действиями человека.

К рискам, которые целесообразно страховать, относятся:

- вероятные потери в результате пожара и других стихийных бедствий;
- вероятные потери в результате автомобильных аварий;
- вероятные потери в результате порчи и уничтожения продукции при транспортировке;
- вероятные потери в результате ошибок сотрудников фирмы;
- вероятные потери в результате передачи сотрудниками фирмы коммерческой информации конкурентам;
- вероятные потери в результате невыполнения обязательств субподрядчиком;
- вероятные потери в результате приостановки деловой активности фирмы;
- вероятные потери в результате возможной смерти или заболевания руководителя или ведущих сотрудников фирмы;
- вероятные потери в результате смерти или несчастного случая с сотрудником фирмы.

Нестраховуемые риски являются обязанностью предпринимателя и одновременно потенциальным источником экономической прибыли. В основном нестраховуемые риски — это неконтролируемые и непредсказуемые изменения в спросе (доходе) и предложении (издержках), с которыми сталкивается предприниматель (фирма). Потери в результате страхового риска покрываются за счет выплат страховых компаний, потери в результате нестраховуемого риска возмещаются из собственных средств предпринимательской фирмы.

9.2. Оценка и нейтрализация рисков

Оценка рисков в деятельности той или иной фирмы позволяет не только сократить возможные потери, но и принять соответствующие решения по их снижению в перспективе.

Фирму должны интересовать как экономические риски, грозящие потерями, так и вероятность возможного возникновения подобных рисков. Для работы в этом направлении необходимо использовать два основных источника информации: бухгалтерскую документацию и исследование операций бизнес-плана. Сам факт обнаружения случаев возможных потерь является важным для анализа возникновения рисков. Главное — выявление цены потерь или тяжести их последствий. Мерой в данном вопросе выступает отношение возможных потерь к свободным активам, которое можно назвать ценой риска.

Исследователями предлагается следующая схема реакций фирмы на экономические риски, включающая поэтапное проведение анализа рисков.

Потенциальные потери, возникающие при взаимодействии нескольких экономических рисков, предлагается классифицировать следующим образом.

Потери собственности (как материальной, так и интеллектуальной):

- прямые потери собственности;
- не прямые потери собственности (ухудшение условий функционирования капитала фирмы, утрата или повреждение части собственности фирмы и др.);
- утрата прав собственности или банкротство.

Потери чистого дохода:

- от утраты готовой к реализации продукции;
- от перерыва в деятельности фирмы, ведущего к недополучению прибыли;
- потери прибыли, упущенной другими подразделениями;
- затраты на восстановление поврежденной собственности;
- потери, связанные с арендой собственности;
- потери доходов вследствие утраты счетов и бухгалтерских записей, а также документации, подтверждающей долги сторонних организаций;

- падение коммерческой эффективности работы подразделения или фирмы в целом, вызванное уходом ключевых фигур персонала;
- рост расходов, связанных с ответственностью перед третьими лицами.

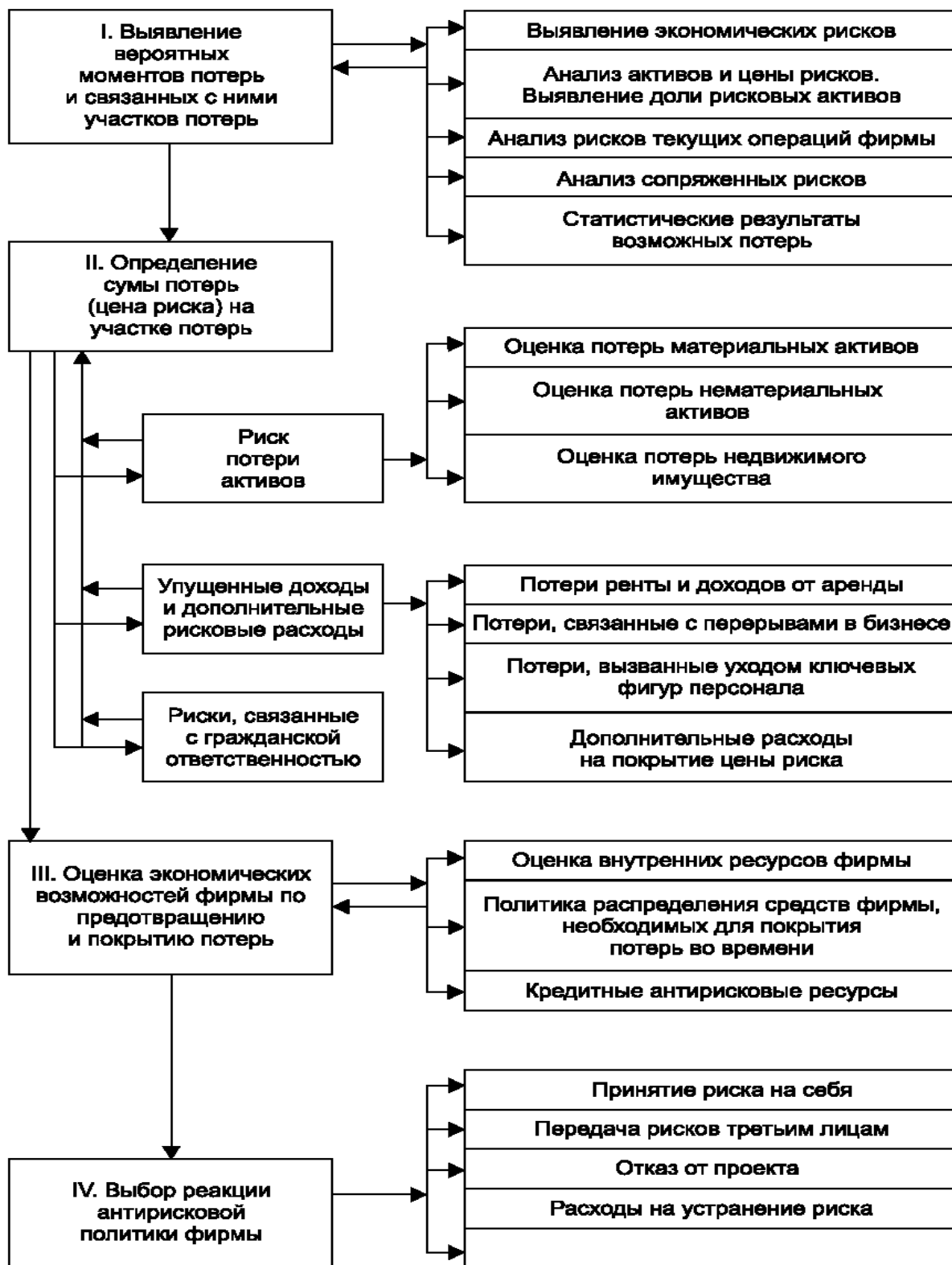


Схема возможной реакции фирмы на экономические риски

Для финансового менеджера риск — это вероятность неблагоприятного исхода. Различные инвестиционные проекты имеют различную степень риска, самый высокодоходный вариант вложения капитала может оказаться самым рискованным.

Финансовый риск возникает в процессе отношений предприятия с финансовыми институтами (банками, финансовыми, инвестиционными, страховыми компаниями, кредитными кооперативами и др.). Причины финансового риска — инфляционные факторы, рост учетных ставок банка и др.

Финансовые риски подразделяются на два вида:

- риски, связанные с покупательной способностью денег;
- риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски).

К рискам, связанным с покупательной способностью денег, относятся следующие разновидности рисков: инфляционные и дефляционные риски, валютные риски, риск ликвидности.

Инфляция означает обесценивание денег и, соответственно, рост цен. Дефляция — это процесс, обратный инфляции, он выражается в снижении цен и, соответственно, в увеличении покупательной способности денег. Инфляционный риск — это риск того, что при росте инфляции получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут. В таких условиях предприниматель несет реальные потери. Дефляционный риск — это риск того, что при росте дефляции происходит падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов.

Валютные риски представляют собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций.

Риски ликвидности — это риски, связанные с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества и потребительной стоимости.

Инвестиционные риски включают в себя следующие подвиды рисков:

- 1) риски упущенной выгоды;
- 2) риски снижения доходности;
- 3) риски прямых финансовых потерь.

Риски упущенной выгоды — это риски наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, страхование, хеджирование, инвестирование и т.п.).

Риск снижения доходности может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, по вкладам и кредитам. Портфельные инвестиции связаны с формированием инвестиционного портфеля и представляют собой приобретение ценных бумаг и других активов. Термин «портфельный» происходит от итальянского «Porte foglio», обозначающего совокупность ценных бумаг, которые имеются у инвестора.

Риски снижения доходности включают в себя следующие разновидности: процентные риски и кредитные риски.

К процентным рискам относится опасность потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными институтами в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам. К процентным рискам относятся также риски потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменением дивидендов по акциям, процентных ставок на рынке по облигациям, сертификатам и другим ценным бумагам.

Рост рыночной ставки процента ведет к понижению курсовой стоимости ценных бумаг, особенно облигаций с фиксированным процентом. При повышении процента может начаться также массовый сброс ценных бумаг, эмитированных под более низкие фиксированные проценты и, по условиям выпуска, досрочно принимаемых обратно эмитентом.

Процентный риск несет инвестор, вложивший средства в среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем повышении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем. Иными словами, инвестор может получить прирост доходов за счет повышения

процента, но не может высвободить свои средства, вложенные на указанных выше условиях. Процентный риск несет эмитент, выпускающий в обращение среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем понижении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем. Иначе говоря, эмитент мог бы привлекать средства с рынка под более низкий процент, но он уже связан сделанным им выпуском ценных бумаг. Этот вид риска при быстром росте процентных ставок в условиях инфляции имеет значение и для краткосрочных бумаг.

Кредитный риск — опасность неплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору. К кредитным рискам относится также риск такого события, при котором эмитент, выпустивший долговые ценные бумаги, окажется не в состоянии выплачивать проценты по ним или основную сумму долга. Кредитный риск может быть также разновидностью рисков прямых финансовых потерь.

Риски прямых финансовых потерь включают в себя следующие разновидности: биржевой риск, селективный риск, риск банкротства, а также кредитный риск.

Биржевые риски представляют собой опасность потерь от биржевых сделок. К этим рискам относятся: риск неплатежа по коммерческим сделкам, риск неплатежа комиссионного вознаграждения брокерской фирмы и т.п.

Селективные риски (от лат. *selectio* — выбор, отбор) — это риски неправильного выбора способа вложения капитала, вида ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формировании инвестиционного портфеля.

Риск банкротства представляет собой опасность в результате неправильного выбора способа вложения капитала, полной потери предпринимателем собственного капитала и неспособности его рассчитываться по взятым на себя обязательствам. В результате предприниматель становится банкротом.

Финансовый риск представляет собой функцию времени. Как правило, степень риска для данного финансового актива или варианта вложения капитала увеличивается во времени.

Ряд исследователей (в частности С. Черных, С. Малахов и др.) считают, что в данной классификации упущен риск партнерства, непосредственно обусловленный контрактными отношениями, в которые банк (кредитный кооператив) вступает со своими клиентами. Риск партнерства связан с тем, что партнер, подписавший с банком (кредитным кооперативом) финансовый контракт (договор), по тем или иным причинам может отказаться от исполнения своих обязательств и оплаты процентов по ним.

Зарубежный опыт управления рисками партнерства, его организация и методы зависят от двух главных факторов: природы банковских продуктов или услуг и жизненного цикла финансового контракта. Выделяется четыре основных типа банковских продуктов или услуг:

- займы и кредиты физическим лицам и индивидуальным предприятиям (они многочисленны и невелики по объему);
- финансирование инвестиций предприятий и местных органов власти;
- казначейские займы и краткосрочные кредиты для погашения денежных обязательств предприятий и органов власти;
- межбанковские кредиты, предоставляемые на короткие сроки, но на большие суммы.

Кредитные учреждения (банки, кредитные кооперативы и пр.) должны постоянно отслеживать риски, связанные с возможными изменениями отношений с партнерами, осуществляя следующие операции:

- идентификация партнеров (распределение по категориям: физические лица, малые и средние предприятия, местные органы власти, крупные предприятия, другие кредитные учреждения);
- определение границ риска для каждого партнера (рейтинг партнера, качество отношений с партнером и т.д.);
- постоянное отслеживание соблюдения лимитов обязательств, сроков платежей и т.п., установленных для каждого партнера;
- разработка правил и процедур измерения рисков (в процентах от номинальной суммы кредита; на основе статистических методов, учитывающих рыночную стоимость кредита в данный момент и перспективы ее эволюции);

— отделение служб банка, занимающихся расчетом и контролем рисков партнерства, от функциональных служб.

Опираясь на международные стандарты и рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору, определены три составляющие:

- минимизация требований к достаточности капитала;
- повышение открытости банковских операций;
- активное использование банками внутренних систем контроля за рисками.

Эффективное управление банковскими рисками становится одним из главных направлений приближения отечественных банков к международным стандартам.

В экономической теории к настоящему времени еще не разработана общепринятая и исчерпывающая классификация предпринимательских рисков. На практике существует очень большое количество различных форм их проявления, и тот же вид риска сможет обозначаться различными терминами. Трудности при идентификации рисков возникают при недостаточности или полном отсутствии информации, а чаще всего при невнимании к информации. Каждый риск должен определяться и оцениваться отдельно, нельзя объединять риски. Все это приведет к принятию неправильного управленческого решения.

По мнению исследователей, сегодня наиболее существенными для российских предприятий являются три вида угроз:

- угроза существованию или суверенности предприятия;
- угроза целостности предприятия;
- угроза рыночной позиции предприятия.

Это связано с внеправовой ликвидацией предприятий в результате злого умысла другого лица или группы лиц. Идет процесс подчинения самостоятельных прежде субъектов хозяйствования отраслевым объединениям, холдингам.

В мировой практике в большинстве случаев используются унифицированные механизмы управления рисками:

- страхование или резервирование;
- хеджирование;

- диверсификация;
- избежание (отказ от исполнения связанного с повышенным уровнем риска проекта);

- минимизация (консервативное управление активами).

При управлении рисками наиболее эффективно:

- предугадывать проблемы, вместо того чтобы реагировать на них после возникновения;

- работать над первопричиной, а не над проявляющимися симптомами;

- готовить планы решения проблем заранее, до того как они возникнут;

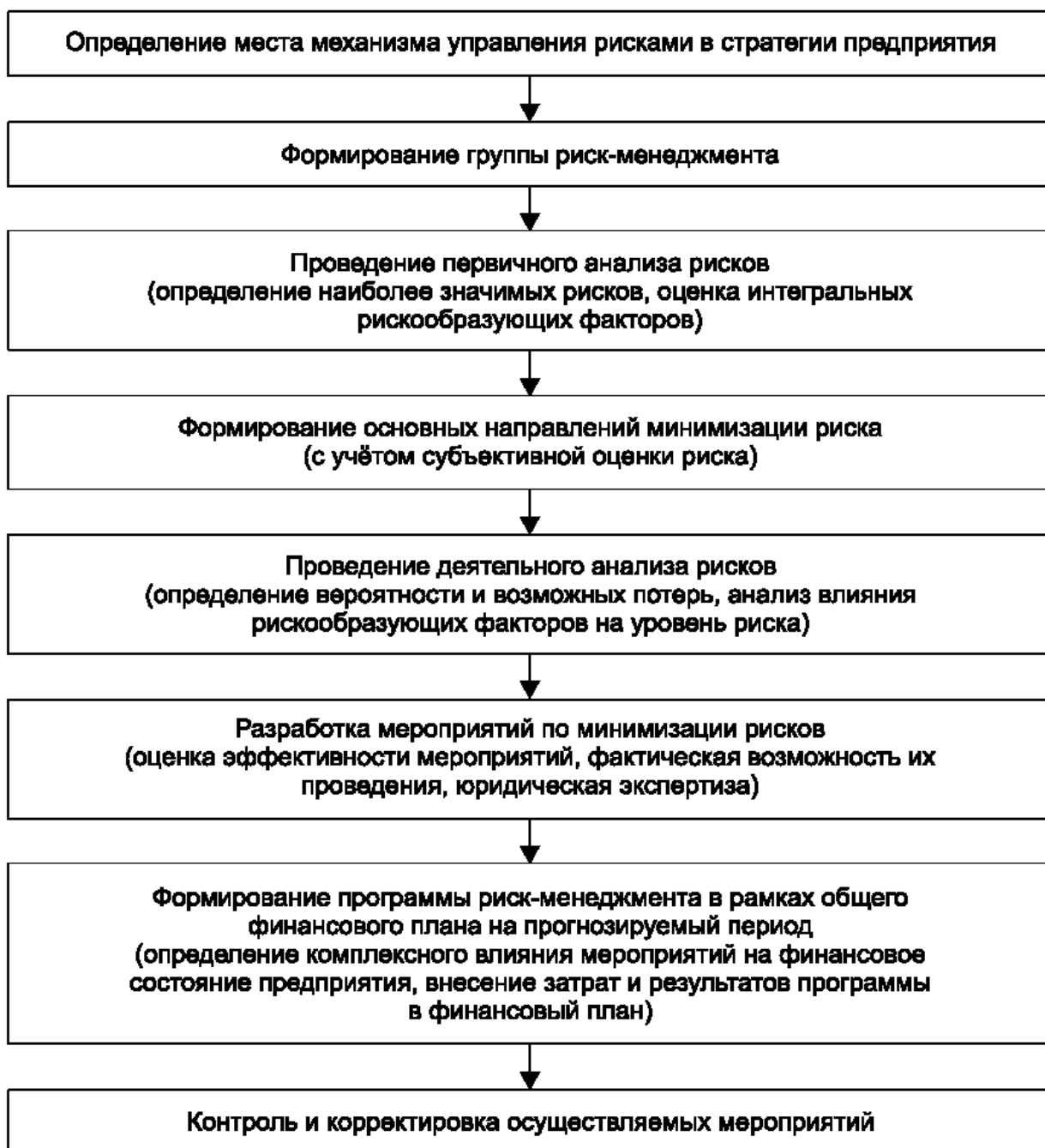
- использовать понятный, структурированный и воспроизводимый процесс разрешения проблем;

- предпринимать превентивные меры везде, где это возможно.

Решения по управлению рисками сводятся к разработке инструкций, регламентов, правил финансово-хозяйственной деятельности и т.д. Формируется план мероприятий по снижению вероятности риска.

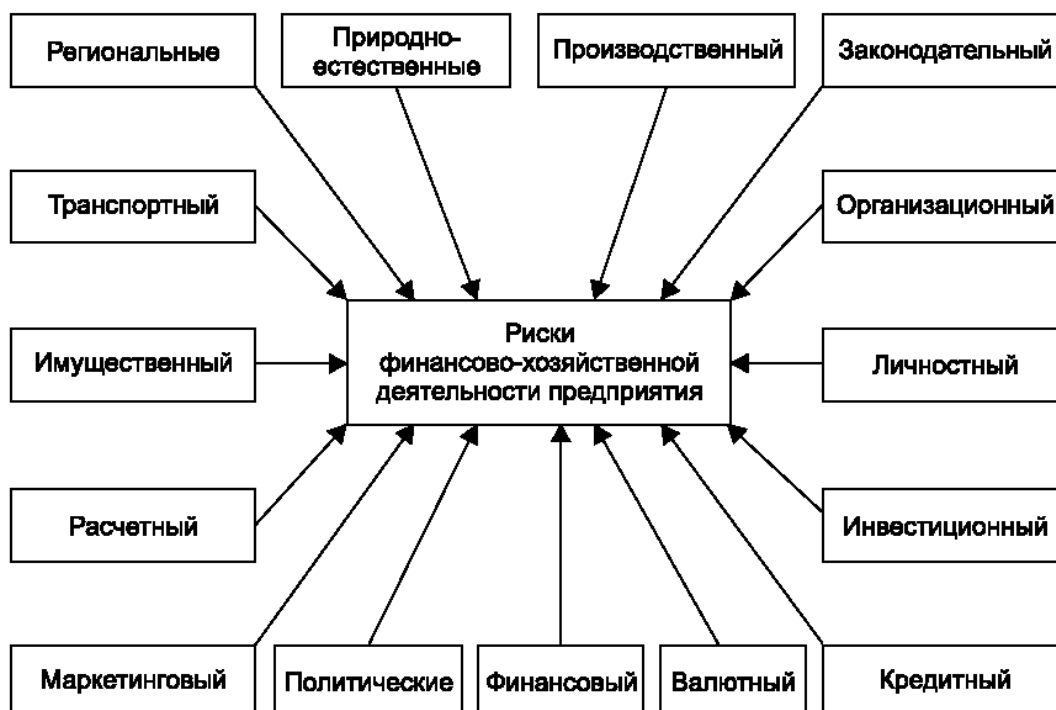
Вопросы для контроля:

1. Современная теория оценки неопределенности прибыли
2. Риск, как вероятность возникновения потерь, убытков
3. Риск, связанный с хозяйственной деятельностью
4. Риск, связанный с личностью предпринимателя
5. Риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды
6. Страхование или резервирование в нейтрализации рисков
7. Хеджирование в предпринимательской деятельности
8. Диверсификация предпринимательской деятельности
8. Отказ от исполнения связанного с повышенным уровнем риска проекта
9. Минимизация (консервативное управление активами)
10. Разработка инструкций, регламентов, правил финансово-хозяйственной деятельности в управлении рисками





Виды предпринимательских рисков



ГЛОССАРИЙ

Акционерное общество (АО) — одна из разновидностей хозяйственных обществ. Акционерным обществом признаётся коммерческая организация, уставный капитал которой разделён на определённое число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу.

А́кция (нем. *Aktie*, от лат. *actio* — действие, штраф) — эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права её владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации. Обычно акция является именной ценной бумагой.

Ассоциация (от [лат.](#) *accosiare* — соединять) — объединение.

Бизнес (англ. *business* — «дело», «предприятие») — деятельность, направленная на получение прибыли; любой вид деятельности, приносящий доход или иные личные выгоды. В русском языке слова предпринимательство и бизнес синонимичны. Предпринимательство, бизнес — важнейший атрибут рыночной экономики, пронизывающий все её институты.

Бизнес-план — план, программа осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.

Бро́кер (от англ. *broker* — маклер, брокер, посредник) — юридическое или физическое лицо, выполняющее посреднические функции между продавцом и покупателем, между страховщиком и страхователем (страховой брокер), между судовладельцем и фрахтователем. Брокер получает вознаграждение в виде комиссионных. Бро́кер на рынке ценных бумаг — торговый представи-

тель, юридическое лицо, профессиональный участник рынка ценных бумаг, имеющий право совершать операции с ценными бумагами по поручению клиента и за его счёт или от своего имени и за счет клиента на основании возмездных договоров с клиентом.

Венчурный фонд (англ. venture — рискованное предприятие) — инвестиционная компания, работающая исключительно с инновационными предприятиями и проектами (стартапами). Венчурные фонды осуществляют инвестиции в ценные бумаги или предприятия с высокой или относительно высокой степенью риска в ожидании чрезвычайно высокой прибыли.

Внешняя предпринимательская среда - совокупность внешних факторов и условий, прямо или косвенно влияющих на становление и развитие предпринимательства. Внешняя среда по отношению к предпринимателям является средой объективной и действует независимо от их желания.

Инвестиции — долгосрочные вложения капитала с целью получения прибыли. От кредитов инвестиции отличаются степенью риска для инвестора (кредитора) — кредит и проценты необходимо возвращать в оговорённые сроки независимо от прибыльности проекта, инвестиции возвращаются и приносят доход только в прибыльных проектах. Если проект убыточен — инвестиции могут быть утрачены полностью или частично.

Индивидуальное предпринимательство - является одной из форм ведения малого бизнеса. Как трактует законодательство, индивидуальный предприниматель это физическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Индивидуальные предприниматели — физические лица, зарегистрированные в установленном законом порядке и осуществляющие предпринима-

тельную деятельность без образования юридического лица. Физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, но не зарегистрировавшиеся в качестве индивидуальных предпринимателей в нарушение требований гражданского законодательства Российской Федерации, при исполнении обязанностей, возложенных на них Налоговым Кодексом, не вправе ссылаться на то, что они не являются индивидуальными предпринимателями.

Иновация, нововведение (англ. innovation) — это внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации.

Интрапренерство - деятельность работника предприятия, аналогичная предпринимательской, но осуществляемая с использованием главным образом ресурсов предприятия и главным образом в интересах предприятия.

Инфраструктура экономики (лат. infra — ниже, под + structura — строение, расположение) — совокупность отраслей и видов деятельности, обслуживающих производство и хозяйство в целом, создающих для них как бы общий фундамент, опору.

Капитал (от лат. capitalis — главный, главное имущество, главная сумма) — совокупность имущества, используемого для получения прибыли. Направление активов в сферу производства или оказания услуг с целью извлечения прибыли называют также капиталовложениями или инвестициями.

Кластер (англ. cluster — скопление) — объединение нескольких однородных элементов, которое может рассматриваться как самостоятельная единица, обладающая определёнными свойствами.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) — коммерческая организация, основанная на складочном капитале, в которой две категории членов: полные товарищи и вкладчики-коммандитисты. Полные товарищи осуществляют предпринимательскую деятельность от имени товарищества и отвечают по обязательствам товарищества всем своим имуществом. Вкладчики-коммандитисты отвечают только своим вкладом.

Коммерческая организация — юридическое лицо, преследующее извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности, в отличие от некоммерческой организации, которая не имеет целью извлечение прибыли и не распределяет полученную прибыль между участниками.

Коммерческое предпринимательство характеризуется прежде всего тем, что определяющую роль в нем играют товарно-денежные, торгово-обменные операции. Они выражают основное содержание коммерческого предпринимательства. Сердцевину этого вида предпринимательства представляют операции и сделки по купле-продаже, то есть перепродаже товаров и услуг.

Консорциум (от лат. Consortium — соучастие, сообщество) — организационная форма временного объединения независимых предприятий и организаций с целью координации их предпринимательской деятельности. Консорциум может создаваться для осуществления крупного капиталоемкого проекта или для совместного размещения займа. Консорциум несет солидарную ответственность перед заказчиком. Участники консорциума сохраняют свою полную хозяйственную самостоятельность и могут входить в состав любых других добровольных организаций. Консорциум создает единые финансовые и материальные фонды за счет взносов участников. Кроме того, консорциум получает бюджетные средства и кредиты банка. Членами консорциума часто бывают организации финансово-кредитной системы.

Консультативное предпринимательство (консалтинг) — предпринимательская деятельность, сущность которой составляет консультирование производителей, продавцов, покупателей по обширному кругу юридических и экономических вопросов (финансы, создание и регистрация фирм, внешнеэкономические связи, исследование и прогнозирование товаров, ценных бумаг, инноваций), а также подготовка документов, необходимых при создании новых организаций и фирм.

Концерн (нем. *der Konzern*) — финансово-промышленная группа компаний. Типичным является сохранение юридической и хозяйственной самостоятельности участников, но с учётом координации со стороны доминирующих финансовых структур. Обычно участники концернов объединяют не только экономический потенциал, но и усилия в рыночной стратегии. Основным преимуществом концерна является концентрация финансовых и других ресурсов. Различают вертикальные концерны, горизонтальные концерны, и смешанные концерны (также называемые конгломераты). Под вертикальными понимаются объединения фирм, охватывающие весь цикл от закупки материалов через изготовление до сбыта одного определённого вида продукции — например, Фольксваген, объединяющий все аспекты автопроизводства. Горизонтальные концерны обычно объединяют похожие фирмы с различной клиентурой, например объединение пивоварен с различными сортами пива.

Кооператив — основанное на членстве объединение людей и организаций, созданное для достижения общих экономических и социальных целей, связанных с удовлетворением материальных или иных потребностей членов, внесших долю (пай) в созданный для этого фонд, признающих участие в рисках и результатах организации и участвующих в её функционировании в качестве пайщиков, управляя ею демократическим путём.

Корпорация (от новолат. corporatio — объединение) — юридическое лицо, которое является объединением физических лиц, но при этом функционирует независимо от них (то есть самоуправляемо). В широком смысле под корпорацией можно понимать всякое объединение с экономическими целями деятельности. Юридическое отделение корпорации от её участников даёт ей преимущества, недоступные другим формам объединений, например обществам с ограниченной ответственностью. Конкретный правовой статус и правоспособность корпорации определяется местом её создания.

Ликвидность (от лат. liquidus — жидкий, перетекающий) — экономический термин, обозначающий способность активов быть быстро проданными по цене, близкой к рыночной. Ликвидный — обращаемый в деньги. Обычно различают высоколиквидные, низколиквидные и неликвидные ценности (активы). Чем легче и быстрее можно получить за актив полную его стоимость, тем более ликвидным он является. Для товара ликвидность будет соответствовать скорости его реализации по номинальной цене.

Лицензия (от лат. licentia — право, разрешение) — документ (соглашение), дающий право на выполнение некоторых действий. Лицензирование — процесс выдачи специального разрешения (лицензии).

Логистика — профессия, предмет которой заключается в организации рационального процесса продвижения товаров и услуг от поставщиков сырья к потребителям, функционирования сферы обращения продукции, товаров, услуг, управления товарным запасами, создания инфраструктуры товародвижения. Более широкое определение логистики трактует её как учение о планировании, управлении и контроле движения материальных, информационных и финансовых ресурсов в различных системах

Маркетинг (от англ. marketing — продажа, торговля на рынке) — процесс выявления, предугадывания потребностей клиентов, организации соответ-

ствующей ожиданиям рекламы и производства с целью повышения количества продаж и максимизации прибыли.

Менеджмент (от англ. management — управление, руководство, менеджмент, администрация, дирекция, умение владеть) — означает разработку (моделирование), создание (организация), максимально эффективное использование (управление) и контроль социально-экономических систем.

Микросреда характеризуется субъектами, имеющими непосредственное отношение к данному предприятию и к возможностям его руководства по извлечению доходов. В нее входят поставщики, посредники, покупатели (клиенты), конкуренты, контактные аудитории.

Монополия — 1) крупная компания, корпорация, объединяющая несколько компаний и достигающая благодаря этому положения на рынке определенного товара или группы товаров, когда рынок имеет только одного продавца и множество покупателей. Иными словами, М. — это компания, контролирующая производство или сбыт определенного товара или услуги;

2) исключительное право на осуществление той или иной деятельности (государственная М. на эмиссию денег, внешнюю торговлю рядом товаров, производства, промысла, применения, использования определенных объектов, продуктов), предоставляемое только определенному лицу, группе лиц, государству. Принято различать следующие виды М.: закрытая, защищенная от конкуренции с помощью юридических запретов и ограничений (чаще всего это государственная М.), естественная, необходимая в связи с тем, что без такой М. нельзя достичь эффективного использования ресурсов, открытая, при которой одна компания в силу стечения обстоятельств стала единственным производителем и поставщиком товара.

Муниципальное предприятие - по законодательству РФ учреждается местными Советами или другими органами местного самоуправления. имуще-

ство муниципального предприятия или вклад местного Совета (органа местного самоуправления) в предприятие смешанной формы собственности образуется за счет ассигнований из средств соответствующего местного бюджета и (или) вкладов других муниципальных предприятий, полученных доходов, других законных источников и находится в собственности района, города, входящих в них административно-территориальных образований, органов местного самоуправления. Указанное имущество может передаваться в хозяйственное ведение предприятию в лице трудового коллектива. Муниципальное предприятие отвечает по своим обязательствам имуществом предприятия. Учредители не несут ответственности по обязательствам муниципального предприятия. Муниципальное предприятие не отвечает по обязательствам местных органов управления. Муниципальное предприятие является юридическим лицом, имеет собственное наименование с указанием организационно-правовой формы предприятия.

Национализация — передача в собственность государства земли, промышленных предприятий, банков, транспорта или другого имущества, принадлежащего частным лицам или акционерным обществам. Национализация может осуществляться через безвозмездную экспроприацию, полный или частичный выкуп.

Некоммерческая организация (НКО) — организация, не имеющая в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяющая полученную прибыль между участниками.

Облигация (лат. obligatio — обязательство; англ. bond — долгосрочная, note — краткосрочная) — эмиссионная долговая ценная бумага, владелец которой имеет право получить от эмитента облигации в оговоренный срок её номинальную стоимость деньгами или в виде иного имущественного эквивалента. Облигация может также предусматривать право владельца на получение процента (купона) от её номинальной стоимости либо иные имущественные права.

Общество — группа людей, формально не организованная, но имеющая общие интересы и ценности. Общество открытое и закрытое — понятия, введённые К. Поппером для описания культурно-исторических и политических систем, характерных для различных обществ на разных этапах их развития.

Олигополия (от др.-греч. ὀλίγος — малочисленный, и πωλέω — продаю, торгую) — тип рыночной структуры несовершенной конкуренции, в которой доминирует крайне малое количество фирм. Примерами олигополий можно назвать производителей пассажирских самолетов, таких как «Боинг» или «Эйрбас», производителей автомобилей, таких как «Мерседес», «БМВ» и др.

Организация (от греч. ὄργανον — инструмент) — это целевое объединение ресурсов. Организации, созданные человеком (людьми), характеризуются наличием человека как активного ресурса. Для организаций, созданных человеком, характерно наличие функций управления и планирования. Необходимо отметить, что организация, входящая в более крупную организацию, является для последней ресурсом.

Оффшор (от англ. offshore — «вне берега») — финансовый центр, привлекающий иностранный капитал путём предоставления специальных налоговых и других льгот иностранным компаниям, зарегистрированным в стране расположения центра.

Партнерство - форма организации компании, фирмы, которая создается на основе договора между партнерами, в котором оговариваются их права, обязанности, ответственность и т.д.

Предпринимательский риск - это риск, возникающий при любых видах деятельности, связанных с производством продукции товаров, услуг, их реали-

зацией, товарно-денежными операциями, коммерцией, осуществлением социально-экономических и научно-технических проектов. Риск — угроза того, что предприниматель либо понесет потери в виде дополнительных расходов, сверх предусмотренных планом, прогнозом, проектом, программой его действий, либо получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал.

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

Предприятие — самостоятельный, организационно-обособленный хозяйствующий субъект, с правами юридического лица, который производит и сбывает продукцию, выполняет работы, оказывает услуги.

Приватизация — форма преобразования собственности, представляющая собой процесс передачи (полной или частичной) государственной (муниципальной) собственности в частные руки.

Производственное предпринимательство — предпринимательская деятельность, направленная на организацию материального или духовного производства товаров или услуг.

Рентабельность (нем. *rentabel* — доходный, полезный, прибыльный) — относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам, ресурсам

или потокам, её формирующим. Показатели рентабельности часто выражают в процентах.

Реорганизация предприятия - способ образования новых и прекращения действующих юридических лиц. Реорганизация юридического лица может осуществляться несколькими вариантами: слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование:

Слияние. Создание нового юридического лица осуществляется посредством слияния двух или нескольких организаций с передачей всех прав и обязанностей. При этом исходные предприятия подлежат ликвидации.

Присоединение. Одно или несколько юридических лиц прекращают свою деятельность, их права и обязанности передаются иной, ранее созданной организации.

Разделение. Юридическое лицо прекращает свою деятельность. Все их права и обязанности переходят к вновь созданным юридическим лицам.

Выделение. Не прибегая к прекращению деятельности, юридическое лицо передаёт часть прав и обязанностей недавно созданному юридическому лицу.

Преобразование предполагает смену организационно-правовой формы. На основе юридического лица, подвергшегося прекращению деятельности, происходит образование нового юридического лица иной организационно-правовой формы.

Сертификация (лат. *certifico* — удостоверяю) — подтверждение соответствия качественных характеристик товара стандартам качества. Под сертификацией подразумевается также процедура получения сертификата.

Технопарк — имущественный комплекс, в котором объединены научно-исследовательские институты, объекты индустрии, деловые центры, выставочные площадки, учебные заведения, а также обслуживающие объекты: средства транспорта, подъездные пути, жилой поселок, охрана. Смысл создания техно-

парка в том, чтобы сконцентрировать на единой территории специалистов общего профиля деятельности.

Товарищество (юридич., - договор) - форма объединения нескольких лиц, соединяющих свои личные силы и имущественные средства для какого-нибудь общего предприятия. Размер имущественных средств определяется условиями договора.

Трансферт (фр. transfert, от лат. transfero — переношу, перемещаю):

1) Перевод иностранной валюты или золота из одной страны в другую.

2) Передача одним лицом другому лицу права владения именными ценными бумагами. Изменение прав собственности на бумаги оформляется изменением записей в реестре.

Трест (от англ. trust) — одна из форм монополистических объединений, в рамках которой участники теряют производственную, коммерческую, а порой даже юридическую самостоятельность. Реальная власть в тресте сосредотачивается в руках правления или главной компании.

Унитарное предприятие — особая организационно-правовая форма юридического лица. Коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закреплённое за ней собственником имущество. Имущество является неделимым и не распределяется по вкладам (долям, паям), в т.ч. между работниками предприятия.

Учредительные документы — это документы, служащие основанием для деятельности юридического лица. Состав таких документов зависит от организационно-правовой формы создаваемого юридического лица. Кроме того, некоторые некоммерческие организации могут работать на основании общего положения об организациях данного вида. В учредительных документах юридического лица должны определяться наименование юридического лица, место

его нахождения (неофициальное название - «юридический адрес»), порядок управления деятельностью юридического лица, а также содержатся другие сведения, предусмотренные законом для юридических лиц соответствующего вида. В учредительных документах некоммерческих организаций и унитарных предприятий, а в предусмотренных законом случаях и других коммерческих организаций, должны быть определены предмет и цели деятельности юридического лица.

Учреждение — некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично. Единственный вид некоммерческих организаций, обладающих имуществом на праве оперативного управления.

Финансовое предпринимательство - является разновидностью коммерческого предпринимательства, поскольку объектом его купли-продажи выступает специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя, ваучеры и т.д.), т.е. происходит продажа одних ценных бумаг на другие по ценам, обеспечивающим получение прибыли.

Фирма — организация (компания или корпорация), владеющая одним или несколькими предприятиями и использующая экономические ресурсы для производства товаров и оказания услуг с целью получения прибыли.

Холдинг (от англ. holding «владение») — совокупность материнской компании и контролируемых ею дочерних компаний. При этом материнская компания, стоящая во главе всей структуры холдинга, именуется холдинговой компанией. Контроль материнской компании за своими дочерними обществами осуществляется как посредством доминирующего участия в их уставном капитале, так и посредством определения их хозяйственной деятельности (напри-

мер, выполняя функции их единоличного исполнительного органа), так и иным предусмотренным законодательством образом.

Юридический адрес — термин, укоренившийся в деловом обиходе в Российской Федерации, однако, не определенный в законодательстве. В обиходе часто употребляется, как синоним адреса (места нахождения) постоянно действующего исполнительного органа юридического лица, по которому с таким лицом осуществляется связь.

Юридическое лицо — созданная и зарегистрированная в установленном законом порядке организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести ответственность, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть первая от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ (с изменениями 9 февраля 2009 г.).
2. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изменениями от 25 декабря 2008 г.).
3. Федеральный закон от 12 января 1996 г. N 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (с изменениями 23 июля 2008 г.).
4. Федеральный закон от 19 мая 1995 г. N 82-ФЗ «Об общественных объединениях» (с изменениями 23 июля 2008 г.).
5. Федеральный закон от 26 сентября 1997 г. N 125-ФЗ «О свободе совести и о религиозных объединениях» (с изменениями 23 июля 2008 г.).
6. Федеральный закон от 11 августа 1995 г. N 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» (с изменениями от 30 декабря 2008 г.).
7. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности РСФСР» (в ред. Закона РСФСР от 13.12.91 г. № 2030-1, Закона РФ от 24.06.92 г. № 395-1).
8. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» № 14-ФЗ от 08.02.98 г.
9. Федеральный закон № 112-ФЗ от 07.07.03 г. «О личном подсобном хозяйстве».
10. Федеральный закон № 117-ФЗ от 23.06.99 г. «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг».
11. Федеральный закон № 129-ФЗ от 08.08.01 г. «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (в ред. Федерального закона от 23.06.2003 г. № 76-ФЗ).
12. Федеральный закон № 193-ФЗ от 08.12.95 г. «О сельскохозяйственной кооперации» (с изменениями от 7 марта 1997 г., 18 февраля 1999 г., 21 марта 2002 г., 10 января, 11 июня 2003 г.).
13. Федеральный закон № 41-ФЗ от 08.05.1996 г. «О производственных кооперативах».

14. Федеральный закон № 74-ФЗ от 11.06.2003 г. «О крестьянском (фермерском) хозяйстве».
15. Федеральный закон № 76-ФЗ от 23.06.2003 г. «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “О государственной регистрации юридических лиц”».
16. Федеральный закон № 88-ФЗ от 14.06.95 г. «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».
17. Федеральный закон № 948-1-ФЗ от 22.03.1991 г. «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».
18. О сельскохозяйственной кооперации. Федеральный закон, № 193-ФЗ от 8 декабря 1995 года.
19. Постановление Правительства Российской Федерации «О федеральной целевой программе развития крестьянских (фермерских) хозяйств и кооперативов на 1996-2000 годы» от 18.12.1996 г., № 1499.
20. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении Положения о разработке, утверждении и реализации ведомственных целевых программ» от 19 апреля 2005 г., № 239.
21. Постановление Правительства Российской Федерации «Об условиях и порядке предоставления в 2005 году средств федерального бюджета, предусмотренные на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» от 22 апреля 2005 г., № 246.
22. Постановление Правительства Российской Федерации «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 22 апреля 2005 г. № 249» от 09 декабря 2005 г. № 755
23. Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. Зарубежный опыт регулирования деятельности негосударственных, некоммерческих организаций. № 2 (347). 2008 г.
24. Акаев А.А. О стратегии интегрированной модернизации экономики России до 2025 года. Вопросы экономики. - 2012. - №4.

25. Акаев А.А. Современный финансово-экономический кризис в свете теории инновационно-технологического развития экономики и управления инновационным процессом. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ». 2010.
26. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. В 4 кн. М., 1997-2004.
27. Виленский А. О передаче контрольных и регулирующих функций государства объединениям малых предприятий // Вопросы экономики. — 2003. — № 11.
28. Винарчик П. Спасение идей: Й. Шумпетер и ключевые проблемы противоборствующих экономических теорий // Вопросы экономики. - 2003. - № 11.
29. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика. 2010.
30. Голиченко О. Модели развития, основанного на диффузии технологий. Вопросы экономики. - 2012. - №4.
31. Друкер П. Практика менеджмента. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.
32. Зайцев Ю.В. (в соавтор.) Инновационное развитие региона: экономическая безопасность и иностранные инвестиции. /Ю.В. Зайцев, В.К. Крутиков// М.: Изд-во «Ноосфера».- 2011 – 14 п.л..
33. Крутиков В.К., Легостов В.В. Малое предпринимательство и социально-экономический рост: Анализ отечественного и зарубежного опыта. – М.: Изд-во «Ноосфера», 2006. – 466 с.
34. Крутиков В.К., Смолянский С.В. Предпринимательство и трансформация общества: Анализ отечественного и зарубежного опыта. – М.: Изд-во «Ноосфера»,- 2005. – 352 с.
35. Крутиков В.К., Аракелян С.А. Финансы предприятий (учебно-методическое пособие) М.: «Артмедиапринт» 2007.
36. Крутиков В.К., Аракелян С.А. Финансовый менеджмент (учебно-методическое пособие) М.: «Артмедиапринт» 2007.
37. Крутиков В.К., Аракелян С.А., Дорожкина Т.В., Доценко Д.В. Основы бизнеса: Учебно-методическое пособие. Калуга: Изд-во «Ваш Домъ», 2007.

38. Крутиков В.К., Захаров И.В. Риск-менеджмент (учебно-методическое пособие) Калуга: Издательство «Эйдос».- 2011.
39. Крутиков В.К., Дорожкина Т.В., Зайцев Ю.В. Инновационный менеджмент (учебно-методическое пособие). Калуга: Издательство «Эйдос».- 2013.
40. Крутиков В.К., Дорожкина Т.В., Зайцев Ю.В. Особенности становления и развития инвестиционных процессов в РФ (учебно-методическое пособие). Калуга: Издательство «Эйдос».- 2012.
41. Крутиков В.К., Аракелян С.А. Малый бизнес в региональном инновационном процессе Калуга: ЗАО «Типография Флагман». - 2012.
42. Крутиков В.К. (в соавторстве) Некоммерческий сектор экономики и инновационное развитие региона. М.: «Ноосфера» - 2013
43. Кудров В. Международные экономические сопоставления и проблемы инновационного развития. М.: Юстицинформ. - 2011.
44. Кучуков Р. Модернизация экономики: проблемы, задачи// Экономист.- 2010. - № 1.
45. Морозов В.В. Модернизация и внутренний спрос// Экономист. 2012. - №11.
46. Морозов В.В. Внедрение новых технологических укладов как прогрессивного развития экономики страны// Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. - 2010. - №3.
47. Шумпетер Й. Теория экономического развития. - М.: Прогресс, 1982.
48. Электронный ресурс [Режим доступа]:<http://президент.рф/>.
49. Электронный ресурс [Режим доступа]: <http://www.admoblkaluga.ru/main/>. Портал органов власти Калужской области.
50. Электронный ресурс. [Режим доступа]: http://www.gks.ru/free_doc/. Официальный сайт Росстата.
51. Электронный ресурс. [Режим доступа]: <http://www.2020strategy.ru> Стратегия – 2020: новая модель роста – новая социальная политика.
52. Электронный ресурс. [Режим доступа]: <http://www.forbes.ru> Сайт журнала «Forbes».

**Дорожкина Т.В.,
Крутиков В.К., Зайцев Ю.В.**

Основы предпринимательского дела

Учебно-методическое пособие