

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ТАГАНРОГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
РАДИОТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

И. К. Шевченко

**ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Учебное пособие

Таганрог 2004

Шевченко И. К. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие.– Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. 92 с.

Пособие дает системное представление об основах организации предпринимательской деятельности. В нем освещены основные разделы предпринимательства. Последовательно рассматриваются сущность и методы предпринимательской деятельности, предпринимательская среда, типы предпринимательских структур, порядок их регистрации и лицензирования. Даются представления о предпринимательской тайне и предпринимательском риске, раскрываются методы отбора и принятия предпринимательских решений, а также этика и личные качества участников предпринимательской деятельности. Книга написана в соответствии с программой этой дисциплины по экономическим специальностям.

Предназначено для студентов, аспирантов и преподавателей экономических вузов, слушателей школ бизнеса, экономистов, менеджеров и всех заинтересованных лиц.

Ил. 3. Библиогр.: 9 назв.

Печатается по решению редакционно-издательского совета Таганрогского государственного радиотехнического университета.

Рецензенты: Кафедра экономической теории ИППК ПСГН при РГУ,
В. М Белоусов, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой.

Ю. С Колесников д-р экон. наук, профессор, зам. директора
СКНИИ экономических и социальных проблем при РГУ.

СОДЕРЖАНИЕ

<u>ВВЕДЕНИЕ</u>	5
<u>Глава 1. СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЕГО ВИДЫ</u>	6
<u>1.1. Сущность предпринимательства и предпринимательской деятельности</u>	6
<u>1.2. Виды предпринимательской деятельности</u>	10
<u>1.3. Индивидуальное предпринимательство</u>	16
<u>1.4. Совместное предпринимательство</u>	17
<u>Глава 2. ПРИНЯТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РЕШЕНИЯ</u>	21
<u>2.1. Сфера принятия управленческих решений</u>	21
<u>2.2. Технология принятия предпринимательских решений</u>	23
<u>2.3. Экономические методы принятия предпринимательских решений</u>	24
<u>Глава 3. ВЫБОР СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОБОСНОВАНИЕ СОЗДАНИЯ НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</u>	28
<u>3.1. Выбор сферы деятельности нового предприятия</u>	28
<u>3.2. Техничко-экономическое обоснование создания нового предприятия</u>	30
<u>3.3. Учредительные документы</u>	32
<u>3.4. Государственная регистрация предприятий</u>	35
<u>3.5. Лицензирование деятельности предприятий</u>	38
<u>Глава 4. ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ</u>	42
<u>4.1. Разработка стратегии и тактики нового предприятия</u>	42
<u>4.2. Организация управления предприятием</u>	44
<u>4.3. Организация планирования деятельности предприятия</u>	47
<u>4.4. Механизм функционирования предприятия</u>	49
<u>4.5. Прекращение деятельности предприятия</u>	52
<u>Глава 5. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК</u>	55
<u>5.1. Сущность предпринимательского риска</u>	55
<u>5.2. Классификация предпринимательских рисков</u>	57
<u>5.3. Показатели риска и методы его оценки</u>	60
<u>5.4. Основные способы снижения риска</u>	63
<u>6. КУЛЬТУРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</u>	67
<u>6.1. Сущность культуры предпринимательства</u>	67
<u>6.2. Культура предпринимательских организаций</u>	68
<u>6.3. Предпринимательская этика и этикет</u>	70
<u>7. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ТАЙНА</u>	73
<u>7.1. Сущность предпринимательской тайны</u>	73
<u>7.2. Формирование сведений, составляющих предпринимательскую тайну</u>	74

<u>7.3. Основные элементы механизма защиты предпринимательской тайны</u>	76
<u>ГЛАВА 8. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</u>	78
<u>8.1. Сущность и виды ответственности предпринимателей</u>	78
<u>8.2. Условия возникновения гражданской ответственности предпринимателей</u>	80
<u>8.3. Способы обеспечения исполнения предпринимателями своих обязательств</u>	81
<u>8.4. Административная ответственность предпринимателей</u>	83
<u>8.5. Ответственность предпринимателей за нарушение антимонопольного законодательства</u>	84
<u>8.6. Ответственность за низкое качество продукции (работ, услуг)</u>	86
<u>8.7. Ответственность за совершение налоговых правонарушений</u>	87
<u>8.7.1. Сущность налогового правонарушения и его виды</u>	87
<u>8.7.2. Формы и виды ответственности за совершение налоговых правонарушений</u>	89
<u>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</u>	90
<u>БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК</u>	91

ВВЕДЕНИЕ

Учебное пособие «Организация предпринимательской деятельности» представляет собой систематизацию нормативно-правовых, экономических и организационных знаний по вопросам становления, организации и ведения предпринимательской деятельности в условиях российской экономики.

В работе в относительно краткой форме раскрывается механизм предпринимательства с учетом теоретических исследований в данной области экономической науки, применения гражданского законодательства и нормотворчества, регламентирующих организацию предпринимательской деятельности, раскрывается сущность основных подсистем предпринимательства. Ключевыми вопросами являются рассмотрение процесса создания собственного дела в различных организационно-правовых формах, связи предпринимателя с субъектами внешней и внутренней предпринимательской среды.

Исследование и понимание современной модели предпринимательства поможет экономистам-менеджерам правильно ориентироваться в современной экономической среде, принимать оптимальные экономические решения, адекватные целям деятельности субъектов предпринимательства.

Учебное пособие составлено по авторским материалам лекционного и практического курса и соответствует образовательному стандарту по специальности 060800 «Экономика и управление на предприятии».

Глава 1.

СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЕГО ВИДЫ

1.1. Сущность предпринимательства и предпринимательской деятельности

Самой историей доказано: предпринимательство было и будет основным компонентом экономической системы того общества, которое называет себя цивилизованным. Поэтому переход к рыночным отношениям ставит перед нашим обществом множество сложных задач, среди которых важное место занимает развитие предпринимательства.

Следует отметить, что в посткоммунистической России предпринимательство было развито слабо. Отсутствие собственного практического опыта предпринимательства заставляет заимствовать западный. Но попытки слепо копировать Запад во всем, что необходимо для развития рынка, не приведут к положительному результату. Необходимо приспособление, адаптация известных рыночных структур и институтов к своеобразным российским условиям. Скорее всего, следует ожидать, что период, на протяжении которого новое поколение российских предпринимателей методом проб и ошибок будет осваивать практическую философию бизнеса, окажется длительным. Пройдет немало времени, прежде чем можно будет говорить о сложившейся культуре предпринимательства, о предпринимательской этике, отвергающей любые пути нечестного извлечения прибыли.

Экономический строй, базировавшийся на безграничном господстве государственной собственности, не смог обеспечить условий для творчества и инициативы, без которых невозможно широкое распространение нововведений. Следует признать, что непременным условием развития предпринимательства является *частная собственность*.

Приватизация призвана возродить частную собственность как основу предпринимательства. Она также должна возродить конкуренцию, предоставить свободу действия предпринимателям и руководителям – менеджерам предприятий различных форм собственности.

Для развития предпринимательства нужны и *другие условия*. Они включают в себя стабильность государственной экономической и социальной политики, льготный налоговый режим, развитую инфраструктуру поддержки предпринимательства, существование эффективной системы защиты интеллектуальной собственности, формирование гибких рыночных механизмов повышения деловой активности предпринимателей. Предприниматели должны иметь возможность свободного выхода на внешний рынок. Следует создать доступную для предпринимателей кредитную систему, предоставить возможность приобретать необходимые средства производства, сырье и комплектующие изделия.

Под *предпринимательством*, или предпринимательской деятельностью, понимают инициативную самостоятельную деятельность граждан и их

объединений, осуществляемую на свой риск и под свою имущественную ответственность, направленную на получение прибыли.

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

Развитие предпринимательства играет незаменимую роль в достижении экономического успеха, высоких темпов роста промышленного производства. Оно является основой инновационного, продуктивного характера экономики. Чем больше хозяйствующих субъектов имеют возможность проявить свою инициативу и творческие способности, тем меньше разрыв между потенциальными и фактическими результатами развития. Освоение инновационного экономического роста невозможно в условиях искусственного ограничения созидательной творческой стихии, свободы хозяйственной инициативы, необходимой для этого мобильности всех производственных ресурсов. Предпринимательство обеспечивает освоение новых перспективных производств, способствует «вымыванию» устаревших.

Оно способствует развитию конкуренции и «маркетизации», а также увеличению «открытости» национальной экономики, развитию ввоза и вывоза капитала.

Предпринимательство создает механизмы координации, выработки стратегии развития через рынок и конкуренцию, связи между хозяйствующими субъектами.

Таким образом, предпринимательство как субъект хозяйствования и особый творческий тип экономического поведения составляет неотъемлемое свойство всех факторов достижения экономического успеха.

Важнейшим признаком предпринимательства является *самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов*. В основе их поведения лежат внутренние побуждения. Каждый человек, становясь предпринимателем, самостоятельно решает все вопросы деятельности своего предприятия исходя из экономической выгоды и рыночной конъюнктуры.

В тесном единстве с самостоятельностью находится *принцип личной экономической заинтересованности и ответственности*. Собственная выгода является движущим фактором предпринимательской деятельности, но хозяйствующий субъект, преследуя свои собственные интересы, работает на общественные. Например, Г. Форд занялся производством автомобилей вовсе не из благотворительных побуждений. Он преследовал личную выгоду, но, удовлетворяя свои интересы, создал целую автомобильную империю, которая наводнила машинами весь мир. В современных условиях личный интерес предпринимателя все более переплетается с коллективным интересом фирмы или компании.

Обладая самостоятельностью, предприниматель берет на себя личную ответственность за результаты деятельности. Заинтересованность в сочетании с ответственностью заставляет предпринимателя работать в жестком режиме.

Предпринимательство немислимо без *новаторства, творческого поиска*. Эффективно работать может только тот, кто обеспечивает высокое качество и

постоянно обновляет продукцию. Способность к принятию нестандартных решений, творческий подход к оценке ситуации всегда высоко ценились в деловом мире. Искать клиента, деньги, валюту, материалы, транспорт, помещения, контракты, связи, нужных людей, документы, обходные пути – неизбежный удел предпринимателя. Поэтому он вечно спешит и ему никогда не хватает времени, он редко различает рабочие и выходные дни, рано встает и поздно ложится спать, пытается делать несколько дел одновременно. Спокойная, тихая размеренная жизнь не ассоциируется с обликом предпринимателя.

Характерным признаком предпринимательских экономических отношений является *хозяйственный риск*. Риск постоянно сопутствует бизнесу. Риск формирует особый способ мышления и поведения, психологию предпринимателя. Условия существования требуют от него высокой деловитости и динамизма, духа соперничества. Взлеты и падения неизбежны на этом пути. По оценке специалистов, из ста проходящих проверку новых идей реальное применение находят не более двух. По словам Джеймса Бэрка из компании «ДЦ», одно из правил его фирмы гласит: «Вы должны быть готовы к неудаче». Право на ошибку обязывает осуществить все возможное для предупреждения неоправданного риска.

Не всякий мелкий бизнес является предпринимательским. Чтобы быть предпринимательским, предприятие должно обладать *особыми свойствами* вдобавок к тому, что оно небольшое и новое. Предпринимателя характеризует то, что он пытается создать что-то новое и отличное от уже имеющегося, изменяет и преобразует ценностные установки.

Еще один характерный признак предпринимательства заключен в его принадлежности к относительно кратковременным, тактическим способам действия. Предпринимательство в узком смысле слова не относится непосредственно к экономической стратегии, рассчитанной на долговременный период. Однако и в стратегических проектах могут присутствовать предпринимательские идеи и отдельные очаги предпринимательства. Так, к примеру, если долговременный проект ставит своей основной целью получение прибыли, сопряжен с риском и ответственностью, основан не на тривиальных идеях, его правомерно считать предпринимательским. Однако в большинстве случаев предпринимательские действия вписываются в относительно кратковременные сделки.

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

При этом под *сделкой* понимается основанное на письменном договоре или устном соглашении взаимодействие двух или нескольких хозяйствующих субъектов в интересах получения взаимной выгоды. Гражданский кодекс Российской Федерации, принятый Государственной Думой 21 октября 1994 г. и одобренный Советом Федерации, определяет сделку следующим образом: «Сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление,

изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей»).

Определение предпринимательства будет выглядеть неполным, если не обрисовать образ главного действующего лица – самого предпринимателя.

Предпринимателем, или субъектом предпринимательства, согласно принятому законодательству может быть гражданин страны, признанный дееспособным в установленном законом порядке (не ограниченный в дееспособности).

Граждане иностранных государств и лица без гражданства могут выступать в качестве предпринимателей в пределах правомочий, установленных законодательством.

Наряду с индивидуальным и частным допускается коллективное предпринимательство. В роли коллективных предпринимателей (партнеров) выступают объединения граждан, использующие как собственное, так и приобретенное на законном основании имущество. Официальный статус предпринимателя приобретается посредством его государственной регистрации либо как участника индивидуального предпринимательства (без применения наемного труда), либо как предприятия (с допустимым привлечением наемного труда в рамках, определяемых законом). Предприниматель может выступать при этом и как физическое, и как юридическое лицо.

Законодательство о предпринимательстве предусматривает возможность осуществления предпринимательской деятельности с использованием средств производства, имущества, ценностей как самим их собственником, так и другим субъектом, управляющим его имуществом на праве хозяйственного ведения, предоставленном собственником.

Обобщая изложенное выше, можно выделить необходимые (базовые) и возможные (вторичные) свойства предпринимательства. К необходимым (базовым) следует отнести организационно-хозяйственное новаторство и экономическую свободу. Другие характеристики (риск, принятие решений, владение ресурсами, лидерство и т.д.) являются возможными (вторичными) свойствами предпринимательства.

Развитие предпринимательства тесно связано со *средой*, которая предполагает определенную экономическую, социально-культурную, технологическую, организационно-техническую и физическую или географическую обстановку.

Экономическая ситуация обуславливает наличие платежеспособного спроса, возможности покупки тех или иных видов товаров. Она включает также рынок труда, наличие свободных рабочих мест, избыток или недостаток рабочей силы. Сюда относятся также наличие и доступность денежных средств.

На экономическую обстановку оказывает влияние *политическая ситуация*. В определенной степени способы управления экономикой есть результат политических целей и задач находящегося у власти правительства.

Предпринимательство действует и развивается в рамках соответствующей *правовой среды*. Система постановлений и законов по налогообложению оказывает существенное влияние на развитие бизнеса.

Технологическая среда отражает уровень научно-технического развития,

который воздействует на предпринимательство через автоматизацию производства, совершенствование технологических процессов, химизацию.

Организационно-техническая среда характеризуется наличием инфраструктуры бизнеса (банки, юридические, бухгалтерские, аудиторские фирмы, рекламные агентства, транспортные, страховые компании и т. д.). *Физическая или географическая среда* включает комплекс природных условий, которые оказывают влияние на размещение предприятий.

Макросреда – экономические, правовые, политические, социально-культурные, технологические, физические (или географические) условия деятельности создают предпосылки для развития предпринимательства.

1.2. Виды предпринимательской деятельности

Все многообразие предпринимательской деятельности может быть классифицировано по различным признакам: виду деятельности, формам собственности, количеству собственников, организационно-правовым и организационно-экономическим формам, степени использования наемного труда и прочим.

По виду или назначению предпринимательскую деятельность можно подразделить на производственную, коммерческую, финансовую, консультативную, инженерное предпринимательство и др.

Будучи относительно самостоятельными видами предпринимательской деятельности, указанные ее формы взаимно пронизывают и дополняют друг друга, так что один из видов может содержаться в другом. Наиболее общим и важным является производственный вид предпринимательства, за ним следует коммерческий и замыкает цепь финансовый вид.

К производственной предпринимательской деятельности относится деятельность, в условиях которой предприниматель непосредственным образом осуществляет производство продукции, товаров, работ, услуг, информации, духовных ценностей, подлежащих последующей реализации потребителям (покупателям). При этом функция производства является для предпринимателя основной, определяющей, тогда как другие сопровождающие производство функции, такие как сбыт продукции, играют вторичную роль, служат дополнением основной.

Рассмотрим *типовую схему производственного предпринимательства*, позволяющую получить представление о нем.

Предприниматель вначале избирает вид производственной деятельности, т. е. намечает, какие именно товары, работы, услуги он намерен производить.

Затем он вступает в контакт с потенциальными потребителями, покупателями товаров либо представляющими их интересы закупочными, торговыми организациями в целях выявления потребности в товаре и спроса на него. Иначе говоря, предпринимательство включает маркетинговую деятельность.

Эта первая фаза сделки получает юридическое оформление в виде договора между предпринимателем и будущим покупателем товара, хотя заключение подобного контракта не всегда имеет место. В ряде случаев

предприниматель начинает осуществление сделки в одностороннем порядке, не имея формального договора с другой стороной, выступающей затем в роли покупателя и потребителя товара. Предпринимательский риск в этом случае существенно повышается.

Для осуществления производства предприниматель должен иметь в своем распоряжении (либо приобрести) факторы производства, к которым относятся: рабочая сила, производственные фонды, материалы, информация. Частично факторы производства могут изначально принадлежать предпринимателю, например, собственная рабочая сила, заранее накопленные производственные ресурсы в виде орудий труда, материалов, информации. Недостающие факторы производства предприниматель вынужден приобретать до начала или в самом процессе осуществления предпринимательской деятельности.

В стандартном случае предприниматель приобретает отсутствующие у него факторы производства путем найма рабочей силы, покупки производственных фондов, материалов, информации за деньги. Однако не исключаются, а в условиях наличествующих в нашей стране тотального дефицита и глубокой инфляции все чаще встречаются случаи приобретения предпринимателями факторов производства не за денежную, а за натуральную плату. В подобных условиях производственная предпринимательская сделка пронизывается побочными сопутствующими бартерными сделками.

Наряду с упомянутыми выше факторами производства предпринимателю для осуществления намеченной им деятельности могут понадобиться работы и услуги (строительные работы, транспортные, информационные и интеллектуальные услуги), которые он не способен выполнить своими силами и потому вынужден привлекать сторонние организации и лица. Естественно, что такие услуги потребуют денежной оплаты со стороны предпринимателя или иных форм их компенсации.

Оказывающие услуги предпринимателю сторонние организации и лица становятся в ряде случаев посредниками между предпринимателем и потребителем и тем самым агентами посреднического предпринимательства, сопутствующего сделке.

Как видно из изложенного, осуществление предпринимательской сделки неизбежным образом связано с денежными затратами (Дз), которые можно определить следующим образом:

$$Дз = Др + Дм + Дс + Ди + Ду,$$

где $Др$ – денежные средства, необходимые для оплаты наемных работников;

$Дм$ – денежная оплата стоимости приобретаемых материалов, сырья, энергии, полуфабрикатов;

$Дс$ – денежные фонды, связанные с использованием основных фондов, средств труда, сооружений, помещений;

$Ди$ – денежная оплата приобретаемой предпринимателем информации;

$Ду$ – оплата услуг сторонних организаций и лиц.

Косвенным участникам производственно-предпринимательской

деятельности являются государственные, местные финансовые органы, налоговая инспекция. Они выполняют практически чисто фискальную функцию, изымая у предпринимателя налоги, обязательные платежи, отчисления, а иногда и пошлину, штрафы в общей сумме. Однако в отдельных случаях в порядке содействия предпринимательству органы государственной власти могут предоставлять предпринимателям денежные субсидии, а также некоторые виды производственных ресурсов за определенную плату или бесплатно.

Результатом производственно-предпринимательской акции и соответствующей ей сделки является реализация покупателю, потребителю определенного объема произведенных производителем товаров с получением за них денежной выручки.

Обмен товара на деньги представляет собой торговую, товарно-денежную, коммерческую процедуру. Это относительно самостоятельная сбытовая сделка, неизбежно сопровождающая производственное предпринимательство (за исключением редких случаев, когда сам предприниматель полностью потребляет производимый товар).

Финансовый (денежный) итог производственного предпринимательства характеризуется в первую очередь прибылью, которую получает предприниматель в результате совершения, проведения сделки.

Коммерческое предпринимательство отличается прежде всего тем, что определяющую роль в нем играют товарно-денежные, товарно-обменные операции. Суть этого вида предпринимательства составляют операции и сделки по купле-продаже, т. е. перепродаже товаров и услуг.

Общая схема коммерческо-предпринимательской деятельности во многом аналогична изложенной выше схеме производственно-предпринимательской деятельности. Отличие состоит в том, что в коммерческом предпринимательстве нет необходимости обеспечения производственными ресурсами, связанными с выпуском продукции; приобретаемые предпринимателем материальные ресурсы покупаются им в виде готового товара, который затем реализуется потребителю. Так что из схемы выпадает блок производства, который заменяется блоком получения товара. Что же касается отношений предпринимателя с покупателем, то они сохраняют общий характер и для производственной, и для коммерческой деятельности, и в том и в другом случае предпринимателю надо сбыть свой товар.

Понятно, что в условиях коммерческого предпринимательства привлекаемые предпринимателем рабочая сила и средства производства имеют специфический характер, поскольку предназначены для осуществления торговых и непосредственно связанных с ними операций.

Обрисует в общих чертах содержание и этапы осуществления коммерческой сделки на примере купли-продажи определенного товара.

Прежде всего следует выбрать вид товара (услуги) для осуществления коммерции. Естественно, что при этом учитываются два основных требования:

- реализационная цена товара должна быть ощутимо выше покупной цены;
- должен быть достаточный спрос на данный вид товара, чтобы реализовать его в намечаемом масштабе сделки.

Таким образом, коммерческой сделке предшествует маркетинговый анализ рынка, в результате которого прогнозируется объем закупки и продажи товара, цена покупки и цена реализации товара. Если предварительный анализ и прогноз свидетельствуют в пользу коммерческой сделки, предприниматель прорабатывает бизнес-план предпринимательской деятельности, включающий программу действий по осуществлению сделки, расчет затрат и результатов.

В соответствии с общей схемой коммерческо-предпринимательской деятельности программа коммерческой сделки включает:

- наем работников для выполнения операций закупки, транспортирования, продажи товара, проведения рекламной кампании, оформления необходимых документов, осуществления других торгово-посреднических услуг;

- приобретение, закупку товара для последующей продажи;

- наем помещений, складов, баз, торговых точек, необходимых для хранения и реализации товара;

- получение и оплату услуг сторонних организаций и лиц, не участвующих непосредственным образом в коммерческой сделке, но представляющих свои платные услуги для ее осуществления и выполняющих посреднические функции;

- привлечение денежных средств в кредит для финансирования сделки и последующий возврат кредита с процентами;

- получение или приобретение необходимой информации, требуемой для расчета, планирования, оформления, регулирования сделки;

- реализацию товаров покупателю и получение выручки;

- регистрацию сделки, выплату налогов и платежей государственным и местным финансовым органам.

Основные мероприятия коммерческой программы необходимо увязывать между собой по срокам, установив последние в соответствии с логикой и технологией сделки и предусмотрев возможность последовательно-параллельного проведения операций. Желательно довести эту часть подготовки коммерческой сделки до составления общего бизнес-плана и укрупненного координационного плана действия. Для крупных и продолжительных сделок формирование координационного плана в виде плана-графика работ с привязкой их к срокам и исполнителям практически неизбежно. Для небольших, непродолжительных сделок схема выполнения и координации действий должна существовать, по крайней мере мысленно, в голове предпринимателя.

Кроме программы мер и действий по выполнению коммерческой сделки, разработка бизнес-плана должна включать составление сметы расхода (затрат) по всем указанным выше видам расходуемых ресурсов и сопоставление затрат и результатов в денежной форме как по этапам проведения сделки, так и по сделке в целом. Предприниматель обязан во избежание неудачного исхода сделки провести хотя бы укрупненные балансовые оценочные расчеты, на основании которых он может получить представление о соотношении между затратами на приобретение и реализацию товара и выручкой от реализации в

определенные временные периоды.

Особый объект коммерческого предпринимательства представляют экспортно-импортные сделки. Однако основные высказанные положения относятся и к сделкам экспортно-импортного характера, в ходе которых товар закупается в одной стране, а продается в другой. При распространении изложенной выше схемы коммерческого предпринимательства на международные сделки необходимо видоизменить схему следующим образом:

- исчислять издержки, расходы, выручку в валюте соответствующей страны с последующим их сведением при исчислении прибыли в единую валюту, используя валютные коэффициенты или валютный курс;

- исчислять расходы на закупку товара и выручку от его продажи в ценах соответствующей страны;

- учитывать налоги на экспорт и импорт, на продажу, валютные отчисления, пошлины за провоз товара через границу;

- учитывать дополнительные издержки на транспорт и специальные виды услуг;

- принимать во внимание ограниченные возможности обмена рублей на валюту, ввоза и вывоза валюты, действующие в стране ограничения на ввоз и вывоз определенных товаров, необходимость вести расчеты за товары и услуги в определенной валюте.

К числу особых видов коммерческого предпринимательства относится финансовое (финансово-кредитное), где объектом купли-продажи является весьма специфический товар – деньги, валюта, ценные бумаги. В условиях данного вида предпринимательства деньги, ценные бумаги служат основным объектом товарно-денежных отношений, превращая их в денежно-денежные, валютно-денежные. По сути, мы имеем дело с продажей одних денег за другие в прямой или косвенной форме.

Как и в прочих видах коммерческой деятельности, сделке должны предшествовать анализ рынка ценных бумаг и маркетинговая деятельность, связанная с поиском, выявлением и привлечением потенциальных покупателей денег, валюты, ценных бумаг, т. е. будущей клиентуры. Со временем такую деятельность будут проводить фондовые биржи, которые станут, возможно, основными очагами финансового предпринимательства.

Одновременно с выявлением потенциального покупателя денег, валюты, ценных бумаг финансовый предприниматель устанавливает источник их получения. Первичным обладателем «финансового товара» может быть сам предприниматель, если им заранее накоплены деньги, валюта, ценные бумаги. В этом сравнительно редком для наших условий случае предприниматель выступает в роли продавца ценных бумаг или ростовщика, предоставляющего ценные бумаги (деньги, валюту и др.) потребителю взаймы за определенную плату или под определенный процент.

Предприниматель может выступать в роли производителя ценных бумаг, когда он официально в юридически оформленном порядке «выпускает», а точнее, осуществляет эмиссию таких ценных бумаг, как собственные акции, облигации,

кредитные билеты, коммерческие ценные бумаги (денежные обязательства, векселя). Эти ценные бумаги предприниматель продает, размещает при определенных условиях и обязательствах в качестве «финансового товара», в чем и заключена суть его предпринимательской деятельности. Подобная форма финансового предпринимательства пригодна в основном для предпринимателей предприятий, а не отдельных граждан. В будущем она может получить широкое распространение и в нашей стране, где сейчас эта форма еще только прививается и скована действующими правилами и нормами.

Более типичный вид финансовой сделки состоит в том, что предприниматель сам выступает в роли первичного покупателя. Покупая деньги, валюту, ценные бумаги, а затем, продавая их другому покупателю по более высокой цене, предприниматель получает выгоду (доход, прибыль).

Если у предпринимателя нет наличных денег для покупки ценных бумаг, он либо осуществляет покупку в кредит, либо обращается к банкирам – обладателям свободных кредитных денежных ресурсов, чтобы получить у них займы (в кредит) сумму недостающих ему денежных средств для покупки ценных бумаг. В дальнейшем предпринимателю придется вернуть долг в сумме, превышающей кредит на величину кредитного процента. Так что, по существу, между финансовым предпринимателем и обладателем свободных кредитных денежных ресурсов возникает дополнительная относительно самостоятельная финансовая сделка.

Финансовое предпринимательство требует получения информации из ряда источников. Это сведения о потенциальных покупателях денег, валюты, ценных бумаг, о курсах валюты, о кредитном проценте, об условиях осуществления финансово-кредитных операций и порядке их оформления, об источниках ресурсов, необходимых предпринимателю. Если такая информация у самого предпринимателя отсутствует, он вынужден получать ее из внешнего источника и платить за это денежное вознаграждение.

В случае, когда у финансового предпринимателя нет собственных служебных помещений, конторского оборудования, средств вычислительной и организационной техники, необходимых для проведения и оформления финансовых сделок, ему приходится арендовать их на определенный период и платить за это арендную плату.

В ходе финансового предпринимательства приходится прибегать к услугам сторонних организаций и лиц-посредников, которые зачастую сами являются предпринимателями, осуществляющими посредническую деятельность. Речь идет о получении транспортных, аудиторских, юридических услуг, без которых не происходит практически ни одна финансовая сделка. В условиях, когда сам предприниматель не обладает собственными внутренними возможностями обслуживания сделки или ему просто выгоднее прибегнуть к внешней помощи, он приобретает услуги.

Подобно другим видам предпринимательства, финансовые сделки обычно нуждаются как в привлечении ряда категорий наемных работников со стороны, так и в найме постоянных служащих. В качестве таких работников выступают юристы, экономисты, бухгалтеры, брокеры, дилеры, маклеры, рассыльные, работники рекламы. Они и становятся либо наемными служащими, либо

сторонними лицами, оказывающими предпринимателю услугу за определенную плату. Если финансовый предприниматель создает свою организацию, становится официальным юридическим лицом и включает указанных выше работников в свой штат, то они могут стать участниками предпринимательской деятельности – агентами коллективного предпринимательства.

Основная, завершающая часть финансовой сделки – продажа денег, валюты, ценных бумаг покупателю в лице конечного потребителя либо другого предпринимателя, занимающегося перепродажей (дальнейшей продажей). В итоге предприниматель получает денежную выручку, которая должна быть достаточной для покрытия всех расходов и получения прибыли.

В простейшей финансово-кредитной сделке, когда предприниматель предоставляет потребителю свои деньги, валюту, ценные бумаги в долг, в кредит, договором, соглашением о сделке предусматривается, что возвращаемая через определенный срок сумма будет больше предоставляемой на определенный процент.

Как и любой вид предпринимательской деятельности, финансовое предпринимательство облагается налогами, и предприниматель обязан отчислять определенную долю прибыли (дохода) в государственный и местный бюджеты в виде денежных отчислений и налоговых платежей.

Таким образом, финансовая сделка во многом повторяет производственную и коммерческую, особенность ее – в товаре. Мы рассмотрели общие схемы различных видов предпринимательской деятельности, не вдаваясь в подробности и нюансы, которые трудно предвидеть.

1.3. Индивидуальное предпринимательство

Индивидуальным предпринимателем является физическое лицо (гражданин), которое лично ведет дело от своего имени, на свой счет и свой риск, самостоятельно принимает хозяйственные решения. Индивидуальный предприниматель несет личную полную ответственность за результаты своей деятельности. Это означает, что в случае образования долга предприниматель расплачивается всем своим имуществом. При этом предприниматель трудится сам, не привлекая дополнительную рабочую силу. Такое предпринимательство классифицируется как индивидуальная трудовая деятельность и регистрируется в местных органах власти, осуществляется на основе патента, а предприниматель уплачивает налоги как физическое лицо.

Индивидуальный предприниматель может использовать в предпринимательской деятельности собственное имущество и по договору имущество других лиц. Он может взять деньги займы, получить кредит у банков, других организаций или частных лиц.

Индивидуальный предприниматель самостоятельно распределяет прибыль от своей деятельности, оставшуюся после уплаты налогов.

В случае смерти предпринимателя его права и обязанности переходят к его наследникам-правопреемникам.

Индивидуальная предпринимательская деятельность прекращается по

решению самого предпринимателя или суда. Суд вправе прекратить индивидуальную деятельность в случае признания предпринимателя банкротом или нарушителем действующего законодательства. С момента вынесения такого решения утрачивает силу его регистрация в качестве индивидуального предпринимателя.

Индивидуальное предпринимательство основано на частной собственности и чаще всего носит характер малого бизнеса. В этом качестве индивидуальное предпринимательство способствует демонополизации экономики, усиливает конкурентные начала. Оно делает экономику более гибкой, способной к быстрой саморегуляции без госбюджетных инъекций.

Однако к индивидуальному предпринимательству трудно привлечь большие капиталы вследствие более низкой кредитоспособности по сравнению с коллективными формами предпринимательской деятельности. Поскольку индивидуальный бизнес держится на предпринимательстве одного человека, он прибылен, пока бизнесмен активен, и время жизнедеятельности такого предприятия неопределенно, поэтому кредиторы не всегда охотно идут на долгосрочные финансовые сделки с индивидуальным предпринимателем.

Индивидуальное предпринимательство отличается высоким уровнем риска и недостатком специализированного менеджмента. Обычно предприниматель является собственником и выполняет все функции по управлению предприятием (производство, снабжение, сбыт, финансы), что требует универсальных знаний по многим областям производства. Отсутствие финансовых средств и невозможность привлечь к управлению специалистов-менеджеров приводит к принятию неоптимальных решений.

Индивидуальное предпринимательство требует более существенной и реальной поддержки со стороны государства.

1.4. Совместное предпринимательство

Характерной особенностью развития российской экономики в нынешних условиях является повышение роли внешнеэкономических связей, которые способствуют освоению передового зарубежного опыта, привлечению иностранного капитала, научно-технического потенциала и позволяют повысить эффективность производства за счет углубления международного разделения труда.

Одна из самых распространенных форм решения этих проблем – создание коллективных образований, в которых участвуют национальные и иностранные организации (фирмы). В частности, широкие перспективы в отношениях между предпринимателями России и других стран открылись в связи с созданием совместных предприятий.

Совместным предприятием (СП) называется такое предприятие, уставный фонд которого образован на основе внесения паевых взносов двумя или более учредителями, один из которых – иностранное физическое или, чаще всего, юридическое лицо.

Совместное предпринимательство предполагает также создание смешанных предприятий. К смешанным предприятиям относятся предприятия, уставный фонд

которых сформирован двумя или более юридическими лицами одной страны.

Приняв решение об образовании СП, предприниматель вырабатывает план действий. В этом плане предусматривается:

- определение профиля будущего СП;
- поиск партнера, готового к сотрудничеству в создании СП;
- подписание протокола о намерениях;
- подготовка вариантов возможных путей получения иностранным партнером своей доли прибыли СП;
- предварительное формирование пая, вносимого при учреждении СП;
- получение разрешения на право выступить в качестве учредителя СП (если оно требуется), назначение директора или лица, ответственного за подготовку к учреждению СП;
- подготовка проектов всех документов, необходимых для учреждения и регистрации СП;
- подписание договора о создании СП;
- государственная регистрация СП;
- реализация договоренностей по созданию СП на практике.

Протокол о намерениях – это документ, подписываемый сторонами, о направлении и содержании будущего сотрудничества, не имеющий правовой силы и лишь свидетельствующий о желании сторон продолжить контакты в будущем. Невыполнение условий протокола не вызывает никаких правовых последствий.

Пай российского учредителя, вносимый в уставный фонд СП, может включать:

- остаточную стоимость зданий, сооружений, коммуникаций и т.д., передаваемых СП;
- кадастровую оценку земли (или стоимость земельного участка), передаваемой в пользование СП (при условии, что арендные платежи за землю вносит российский учредитель);
- денежную оценку передаваемой СП технологии, научных разработок и т. д. (денежную оценку интеллектуальной собственности).

Кадастр – это реестр, содержащий сведения об оценке и средней доходности объектов (земли, домов, промыслов), налогов. В земельном кадастре участки земли группируются в зависимости от качества, местоположения и использования. Земельные кадастры составляются финансовыми органами и утверждаются местными органами власти. Различают парцеллярный и реальный кадастр. Первый из них отражает доходность каждой отдельной части земельного участка, второй – совокупную доходность всего участка.

Для многих предпринимателей достаточную сложность представляет денежная оценка интеллектуальной собственности, т. е. результатов умственной деятельности, способных принести экономический эффект. Денежная оценка интеллектуальной собственности и приносимый ею эффект – понятия и величины разные. Денежная оценка интеллектуальной собственности – это ее цена. Для объективного выявления этого показателя обычно создается экспертная комиссия (из представителей той и другой стороны, а также одного или нескольких

экспертов по проблемам, связанным с содержанием интеллектуальной собственности). Денежная оценка производится с учетом издержек, связанных с разработкой предмета интеллектуальной собственности; редкости или уникальности предмета; эффекта, приносимого возможным использованием в производстве данной интеллектуальной собственности. После этого стороны самостоятельно принимают решения по продаже (передаче) и купле интеллектуальной собственности. Денежная оценка такой собственности может выступать в качестве пая (части пая), вносимого в уставный фонд СП (так же, как стоимость зданий и других материальных ценностей).

В западных странах часто применяется термин «предприятие совместного владения» для обозначения СП. При этом возможна покупка доли в уже существующем предприятии. Такого рода предприятия создаются на основе прямого инвестирования, т. е. долгосрочного вложения капитала в какое-либо предприятие, дело. Инвестором, т. е. вкладчиком, может быть как физическое, так и юридическое лицо или даже государство.

Деятельность СП в России регламентируется Законом РФ «Об иностранных инвестициях». Отметим, что в настоящее время термин «совместное или смешанное предприятие» не означает организационно-правовой формы, т. е. в качестве такового оно не может быть официально зарегистрировано. Другими словами, СП – это неофициальное название создаваемой структуры. Официально же такое предприятие регистрируется в России (на основании Закона «О предприятиях и предпринимательской деятельности») как обычное предприятие (т.е. в одной из перечисленных в законе организационно-правовых форм) с указанием, что такое предприятие создается с участием иностранного капитала.

Совместное предприятие должно иметь устав, утверждаемый его участниками. Устав определяет предмет и цели деятельности предприятия, его местонахождение, состав участников, порядок формирования уставного фонда (в том числе в иностранной валюте), структуру, состав и компетенцию органов управления предприятием, порядок принятия решений и круг вопросов, решение которых требует единогласия, а также порядок ликвидации предприятия.

В устав могут быть включены и другие положения, не противоречащие российскому законодательству и относящиеся к особенностям деятельности совместного предприятия.

После регистрации СП партнеры в определенные сроки вносят свои доли уставного капитала. Случается, что иностранный инвестор притормаживает исполнение этого обязательства, тогда как предприятие уже работает. Если он не внесет деньги в течение года, то по российскому закону об иностранных инвестициях СП считается несостоявшимся.

Если СП работает без полного взноса иностранного партнера в уставный фонд, то правление предприятия принимает решение о его ликвидации или о передаче доли другому партнеру или его продаже. В случае когда единогласное решение принять трудно, можно обратиться в Госарбитраж России или в Международный суд в Стокгольме или Вене. Судебные издержки несет иностранный партнер, так как в данном случае он виновен в нанесении

убытков СП. Заметим, что в уставных документах СП следует предусматривать место рассмотрения спорных вопросов.

Контрольные вопросы

1. Что такое предпринимательство?
2. Назовите свойства предпринимательства.
3. Основные признаки классификации предпринимательства.
4. Что такое производственное предпринимательство.
5. Основные виды предпринимательской деятельности.
6. Дайте характеристику предпринимательской среды.
7. Что такое внутренняя среда предпринимательства?
8. Что такое макросреда?

Глава 2. ПРИНЯТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РЕШЕНИЯ

2.1. Сфера принятия управленческих решений

Под сферой принятия предпринимательских решений следует понимать совокупность факторов, влияющих на их принятие. Они имеют пространственные, организационные, юридические и временные границы. Данную сферу целесообразно структурировать, разделив на внутреннюю и внешнюю среды.

Внутренняя среда – это пространственная сфера распространения прямого воздействия предпринимателя. Она сегментирована. Составляющие ее сегменты носят название внутренних переменных. Если предприниматель представляет фирму, то все факторы, непосредственно определяющие ее, и будут внутренней средой. Фирма воспринимается предпринимателем как системная структура. Если меняется один элемент системы, то изменению будут подвержены и другие ее элементы.

Такое понимание фирмы дает возможность определить управление ею (с точки зрения внутренней среды) как деятельность по воздействию на одну или несколько переменных и подстройку под это других переменных.

Четкое представление о внутренних переменных – важный элемент деятельности предпринимателя. Важнейшая внутренняя переменная – это цель фирмы. Она должна иметь количественные характеристики. Например, цель фирмы – производство одежды определенного назначения или определенных моделей в конкретном объеме.

Вторая внутренняя переменная – технология производства. Ее выбор определяется внутренней целью фирмы.

Третья внутренняя переменная есть организационная структура фирмы. Зная цель и технологию производства, можно определить структурные подразделения, необходимые для создания оптимальных условий в достижении наибольшего экономического эффекта и повышения управляемости процесса производства. За каждым фрагментом полученной структуры закрепляются соответствующие обязанности.

Четвертая переменная – штатное расписание. Это определение в каждом элементе структуры рабочих мест и должностей в их количественном и качественном аспектах.

Пятая внутренняя переменная – это персонал (работники, которые займут рабочие места).

Следует отметить еще два элемента, которые не являются «чисто» внутренними. Они выполняют связующую роль между внутренней и внешней средами. Этими элементами является результат производства и рыночный сигнал.

Результат производства – конкретная форма материализации целей предпринимательской структуры. Он характеризует качество внутренней среды, указывая на возможность сохранения ее в прежнем виде, или диктует

необходимость внесения в нее изменений.

Рыночный сигнал – практически внешний фактор, но «вращенный» во внутреннюю среду фирмы, он обеспечивает обратную связь (реакция потребителя на товар).

Таким образом, внутреннюю среду можно справедливо определять как механизм жизнедеятельности фирмы. Эта среда в теории получила название социотехническая система.

Следует отметить, что сам предприниматель является обязательным элементом этой системы. Он, по существу, представляет ее центр, воздействуя на все ее элементы.

Внешняя среда – структурно-пространственное окружение фирмы. Фирма представляет открытую систему. Ее внутренняя среда подвержена изменениям под влиянием внешней.

Внешняя среда – совокупность факторов, оказывающих влияние на функционирование предпринимательской структуры. Данные факторы неоднородны. Одни оказывают прямое воздействие, другие – косвенное. В связи с этим их группируют как факторы прямого и косвенного воздействия.

Факторы прямого воздействия непосредственно влияют на функционирование фирмы. К ним относят:

1) государственные органы и их предписания и законы. К ним в обязательном порядке нужно «подстраиваться»;

2) партнеры и партнерские связи. Этот фактор меньшей силы, поскольку его можно менять по своему усмотрению;

3) источники силового давления (рэкетеры, вымогатели, взяточники). Предпринимателю приходится «подстраиваться» и под этот фактор;

4) конкуренты. Их поведение обязательно учитывается в деятельности предпринимателя;

5) имидж фирмы. Это представление о ней во внешней среде. Может облегчать или усложнять деятельность в зависимости от положительного или негативного восприятия фирмы;

6) профсоюзы. В российской действительности они пока не на шли своего места, но в целом их роль в других странах очень важна.

Факторы косвенного воздействия – те, которые оказывают влияние на фирму через другие факторы или при определенных условиях. К ним относятся:

1) политические факторы;

2) научно-технические достижения;

3) состояние экономики;

4) социально-культурные факторы;

5) изменения на мировом рынке.

Предпринимателю необходимо постоянно анализировать динамику внешней среды. Это сложная и трудоемкая работа. Трудности такого анализа заключаются в том, что высока сложность структуры анализируемых факторов; уровень их воздействия различен; одни факторы характеризуются постоянством, а другие эпизодичностью воздействия; изменения во внешней

среде динамичны, зачастую хаотичны, бывают очень быстрыми.

Все перечисленное обуславливает сложность предпринимательской деятельности и указывает на необходимость специальной подготовки в этой области.

2.2. Технология принятия предпринимательских решений

Технология принятия предпринимательских решений представляет последовательность действий, объединенных в логичную систему, обеспечивающую анализ альтернативных вариантов и выявление наиболее эффективного, с точки зрения поставленной цели, с учетом потенциальных возможностей фирмы.

Каждый предприниматель имеет свою индивидуальную технологию принятия решений. Решение может приниматься на основе интуиции. Под интуицией понимается в этом случае неосознанное знание, полученное в результате опыта. Такой метод принято называть интуитивным. Для его использования необходимо иметь большой опыт предпринимательской деятельности.

Однако в основе технологии принятия решений все же лежит реальный метод принятия решений. Данный метод базируется на логически взаимосвязанных и расчетно-обоснованных заключениях.

Практически предпринимателем используются оба метода одновременно. По существу комбинированный метод – реально-интуитивный. У начинающего предпринимателя в технологии принятия решений преобладает реальный метод. У опытного предпринимателя значительную составляющую в технологии принятия решений представляет интуитивная составляющая.

Обобщенную технологию принятия предпринимательского решения можно графически представить в виде блок-схемы (рис. 1).

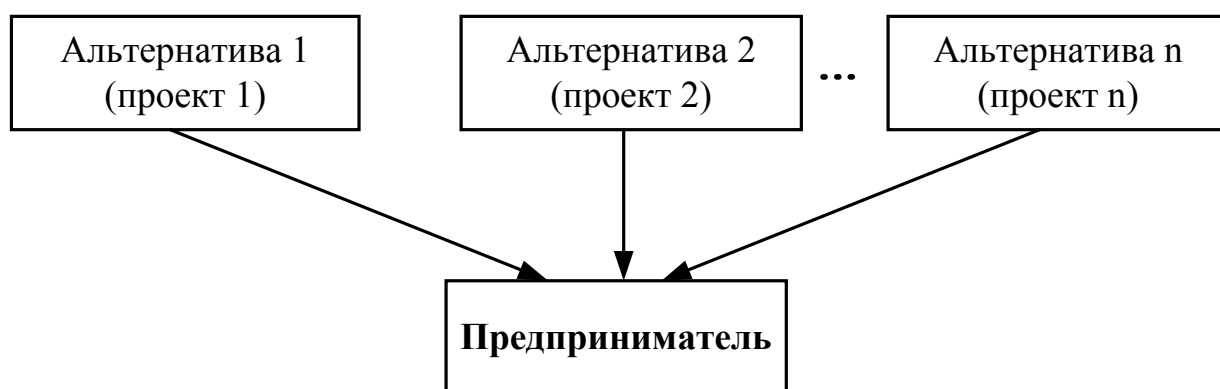


Рис 1. Схема технологии принятия предпринимательского решения

Первым технологическим этапом принятия решения является принятие к рассмотрению возможных альтернатив (проектов).

На втором этапе предприниматель проводит осмысление альтернатив. Иными словами, выявляет их существенные черты и логику.

На третьем этапе по каждому проекту выявляются требования, которые необходимо соблюсти для его реализации (необходимость конкретных ресурсов, технологий, финансирования и т. п.).

На четвертом этапе определяются конкретные действия, необходимые для реализации проекта (форма привлечения средств, порядок реализации средств, порядок реализации производства и т. п.). Здесь производится и экономический расчет по стоимостной оценке этих действий.

Пятый этап предполагает расчет вероятного экономического эффекта с учетом обоснованной худшей возможности развития событий.

На шестом этапе сравниваются варианты пессимистического и оптимистического расчетов экономического эффекта. Это сравнение показывает вероятный диапазон возможного эффекта.

На седьмом этапе производится сравнение принятых к рассмотрению проектов. Это сравнение производится по всей совокупности выявленных на ранних этапах качественных и количественных характеристик. Данный этап технически наиболее сложен.

Например, один проект сулит наибольший экономический эффект, но требует значительно больших ресурсов и более рискован. В этом случае возможна экспертная оценка целесообразности выбора. Но возможны и другие, более формализованные варианты.

Завершающий восьмой этап направлен на выбор одной из альтернатив. Он подразумевает принятие решения о реализации выбранной альтернативы.

Следует обратить внимание на то, что с увеличением количества исходных альтернатив процесс принятия по ним решения сильно усложняется. Поэтому на этапе принятия к рассмотрению возможных альтернатив следует стремиться свести к минимуму их количество. Для этого следует максимально использовать априорную информацию и интуицию.

Обычно опытный предприниматель оставляет на этом этапе для дальнейшего рассмотрения 2–3 альтернативы. Последние два этапа всегда требуют определенной доли интуитивного подхода. Отсюда становится понятным, что только постоянная практика в сочетании с теоретической подготовкой обеспечивают успех предпринимательской деятельности.

2.3. Экономические методы принятия предпринимательских решений

Основой экономических методов принятия предпринимательских решений является анализ таких категорий, как цена, издержки производства, финансы, и умение оперировать ими в практической деятельности.

Формирование цены товара. В данном случае имеется в виду рыночная цена. Минимальный уровень этой цены может быть определен по следующей зависимости:

$$C_T = I_{\text{пф}} - П_{\text{мд}},$$

где C_T – цена товара;

$I_{\text{пф}}$ – фактические издержки производства;

$P_{\text{мд}}$ – минимально допустимая прибыль.

Иногда определяемая таким образом цена выступает в качестве оптовой. Поскольку эта цена является расчетной для самого неблагоприятного варианта рыночной ситуации, то она становится коммерческой тайной.

Целеобразность выступления предпринимателя на рынке определяется тем, что ему удастся сформировать минимально допустимую цену на уровне ниже рыночной цены.

Рыночная цена – это фактическая цена, по которой товар реально приобретается. Разница между рыночной ценой и минимально допустимой выступает в качестве сверхприбыли

$$СП = C_p - C_{\text{мд}},$$

где $СП$ – сверхприбыль;

C_p – рыночная цена;

$C_{\text{мд}}$ – минимально допустимая цена.

Предприниматель имеет возможность управлять процессом ценообразования, если речь идет о ее минимально допустимом уровне. В этом случае управление ценообразованием связано с поиском путей минимизации издержек производства.

Второй метод воздействия на процесс ценообразования сопряжен с анализом рыночной цены. В этом случае предприниматель выявляет, какие товарные характеристики лежат в основе ценообразования, и как может измениться цена при каком-либо изменении товарных характеристик. В результате товару придаются, по возможности, характеристики, увеличивающие рыночную цену в большей степени, чем издержки.

Управление издержками производства.

Следует различать экономические и бухгалтерские издержки. Предприниматель в основном имеет дело с экономическими издержками. Они связаны с возможной реализацией того или иного проекта. Под бухгалтерскими понимаются фактически понесенные фирмой издержки.

Между планированием затрат и моментом их осуществления существует временной разрыв. В связи с этим предприниматель при планировании издержек использует принцип «максимально возможных затрат». Это принцип, обратный принципу минимально допустимой цены.

При рассмотрении экономических издержек обычно оперируют понятием «валовые издержки».

Валовые издержки представляют собой совокупность постоянных и переменных издержек

$$I_{\text{вал}} = I_{\text{пост}} + I_{\text{пер}}.$$

Постоянные издержки – те, которые практически не зависят от объектов производства. Сюда входят затраты на амортизацию, арендная плата, плата за

кредиты, оплата труда управленческого персонала и т. п.

Переменные издержки – те затраты, которые практически напрямую зависят от объемов производства. К ним относятся затраты на сырье, материалы, комплектующие; затраты на оплату труда работников, непосредственно занятых выпуском товара, энергия на технологические нужды и т.п.

Из данных определений следует важный вывод: с увеличением объемов производства валовые издержки на единицу товара уменьшаются, и наоборот.

Следовательно, увеличение объемов производства, при прочих равных условиях, влечет увеличение прибыльности производства. Этот эффект может быть использован как средство увеличения прибыли или в качестве резерва снижения цены на дополнительный товар.

В условиях рискованной поставки товара на рынок, когда уровень спроса точно неизвестен (например, на сезонный товар), предприниматель принимает за расчетный объем 75% фактического объема производства. Остальные 25% планируются в качестве дополнительно производимого товара. В случае нереализации их в сезон они могут быть проданы в ходе сезонной распродажи по более низкой цене, вплоть до уровня переменных издержек.

Разница между ценой товара и размером издержек называется величиной покрытия товара. Она составляет сумму средств, часть которых идет на покрытие постоянных издержек, а оставшаяся часть – на прибыль.

Определение границ объема производства. Минимально допустимый объем производства есть уровень безубыточного производства. Это такая программа производства, при которой издержки покрываются доходами.

Предпринимателю всегда важно определить для себя приемлемые границы производства – минимально допустимую и максимально возможную. Это связано с уровнем рыночного спроса.

Максимально возможный объем производства определяется с помощью производственной функции

$$K_M = f(T, K),$$

где K_M – максимально возможный объем производства продукции;

T – используемые в производстве ресурсы;

K – используемый в производстве капитал.

Эта функция всегда ориентирована на определенную технологию. Если технология изменяется, то изменяется и функция f .

Но предпринимателю важно определить не только возможные пределы производства, но и его оптимальный объем.

Под оптимальным понимается такой объем производства, при котором разница между получаемым доходом и суммарными издержками минимальна.

Поиск оптимального варианта на практике осуществляется в двух вариантах – при заданной величине капитала и при нелимитированном капитале.

В первом случае, если подразумевать под основным капиталом оборудование, необходимое для нормального осуществления производственного процесса, то оптимальный объем производства связан с мощностью. Следовательно, исходя из стремления к уменьшению удельных постоянных издержек оптимальный объем производства будет равен производной мощности.

Такой подход характерен для начинающего предпринимателя.

Наивысший уровень эффективности производства будет достигаться при определенном сочетании объема производства и издержек. Если рассматривать для упрощения два фактора производства – капитал и труд, то на долю каждого фактора будет приходиться определенная доля другого.

Например, для обслуживания 5 станков нужно 10 рабочих, а для 10 станков – 20. Это можно отобразить в виде графической зависимости. Причем эту зависимость целесообразно представлять в стоимостной форме.

Если учесть, что возможны варианты приобретения дорогого производимого оборудования и дешевого производительного, то это приведет к различным затратам на труд. Рассматривая несколько вариантов, останавливаются на лучшем.

В случае определения объема производства при нелимитированном объеме капитала рассуждения аналогичны. Однако следует учитывать не два, а три фактора:

- 1) возможный объем производства;
- 2) требуемый размер капитальных затрат;
- 3) требуемый размер трудовых затрат.

Произведенные расчеты сводятся в таблицу и выбирается вариант с минимальными издержками.

Оптимальный с экономической точки зрения объем производства определяется исходя из предельных издержек.

Увеличение объема производства вызывает и рост издержек. Этот рост не всегда пропорционален объему производства. В этом случае применяют следующие правила выбора:

- 1) определяют средние валовые издержки на единицу продукции;
- 2) решение в сторону увеличения объема выбирается в случае, если предельные издержки дополнительных производимых товаров меньше или равны средним валовым;
- 3) следует отказаться от увеличения объема производства, если имеет место обратная картина;
- 4) рассчитывают средние валовые издержки к новому объему производства.

Контрольные вопросы

1. Что такое внутренняя среда предпринимательства?
2. Каковы базовые составляющие внутренней среды фирмы?
3. Методы принятия предпринимательских решений.
4. Какова технология принятия решений?

Глава 3. ВЫБОР СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОБОСНОВАНИЕ СОЗДАНИЯ НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Выбор сферы деятельности нового предприятия

Успех предпринимательства зависит в значительной мере от избранной сферы деятельности, организационно-правовой формы предприятия, стратегии и тактики управления.

Решая проблему создания нового предприятия, предприниматель должен избрать сферу деятельности, учесть возможности вложения в дело собственного и заемного капиталов, определить сроки окупаемости финансовых ресурсов.

На первом этапе формирования рыночной экономики в России относительно быстрый и заметный предпринимательский эффект обеспечивали банковская деятельность, производство компьютеров, посуды, тары, упаковочных материалов, сборка бытовой техники из импортных комплектующих узлов и деталей и некоторые другие виды деятельности. Приемлемыми считались и такие сферы деятельности, как оказание различных деловых услуг в сфере предпринимательства, общественное питание, торговля потребительскими товарами и строительными материалами, обслуживание и ремонт автомобилей, строительство жилья. В последние годы все больший интерес представляет инновационное предпринимательство.

Предпочтительным вариантом предпринимательства является такая сфера, в которой предприятие начинает функционировать первым и имеется возможность предопределять ассортимент, цены, привлекать клиентов и заказчиков. Однако предприниматель должен иметь «запасной» вариант направления деятельности на тот случай, если первоначально избранный не приносит успеха.

Следует иметь в виду наличие ряда законодательных ограничений по некоторым видам предпринимательской деятельности. Например, для частного предпринимательства запрещено производство оружия, наркотиков. По отдельным видам деятельности необходимо иметь специальное разрешение (лицензию).

Помимо так называемых административных ограничений существуют чисто экономические, связанные с преодолением входных барьеров. Это значительный объем первоначальных инвестиций, сверхнормативный срок окупаемости капитальных вложений, высокая степень риска и общая неопределенность в получении коммерческого результата.

Эти и некоторые другие барьеры, иногда даже криминального характера, особенно характерные для нынешней России, препятствуют развитию частного предпринимательства.

В числе рекомендаций по созданию нового предприятия присутствует предостережение от вложения финансовых средств в период экономического спада. Следовать этой рекомендации в России – значит вообще отказаться от

предпринимательской деятельности. Однако реальная ситуация свидетельствует о динамичном развитии предпринимательства в России, и в ближайшем будущем эта динамика сохранится.

Исходной точкой в предпринимательстве и в создании нового предприятия часто является идея нового продукта или услуги. Для принятия решения не обойтись без тщательного изучения состояния рынка, положения дел у конкурентов, научных прогнозов вероятных изменений спроса и предложения, покупательной способности населения. Важной является информация о положении дел в аналогичной сфере деятельности в развитых странах мира, а для получения такой информации необходимо использовать современные информационные технологии. В связи с этим для предпринимателя может быть полезной рекомендация не всегда бояться зарубежных конкурентов, так как их проникновение на внутренний рынок России связано с немалыми транспортными затратами и таможенными пошлинами, из-за чего создаются конкурентные преимущества для российских аналогов, тем более, что тот или иной товар или услугу по их потребительским свойствам всегда можно улучшить.

Источником предпринимательской идеи, как это особенно наглядно подтверждает японский опыт, могут стать информационные листки патентных бюро и даже научно-техническая информация в отечественной и зарубежной периодической печати.

В любом случае по мере становления и развития начатого дела предприниматель должен уделить внимание собственной научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности.

Предпринимателю, решившему заняться бизнесом, предстоит выбор формы предприятия. Выделяют следующие ведущие организационно-правовые формы предприятий:

- индивидуальные частные предприятия;
- хозяйственные товарищества;
- хозяйственные общества;
- производственные кооперативы.

Владелец индивидуального предприятия распоряжается самостоятельно прибылью, он обладает наибольшей экономической свободой в принятии хозяйственных решений.

Товарищество имеет нескольких владельцев. Ответственность зависит от вида товарищества: в полных товариществах владельцы несут ответственность всем имуществом, в коммандитных – часть участников имеет полную, а часть – ограниченную ответственность.

Владельцами собственности акционерного общества являются все его акционеры, а доля собственности каждого акционера определяется стоимостью принадлежащих ему акций.

Производственный кооператив – это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности. Он находится в собственности всех его пайщиков, а доля собственности каждого пайщика определяется размером его пая.

Предприниматель, выбирая форму предприятия, должен предвидеть возможные последствия для создаваемого предприятия в случае выхода из дела по различным причинам одного из совладельцев.

Самой стабильной и долговечной формой является акционерное общество. Выход из дела одного из акционеров совершенно не отразится на существовании предприятия такой формы.

3.2. Техничко-экономическое обоснование создания нового предприятия

Выбор оптимального варианта осуществления предпринимательской деятельности дает возможность технико-экономического обоснования (ТЭО) предполагаемого проекта. Важнейшим инструментом ТЭО является бизнес-план.

Для каждого варианта выбираемой стратегии составляется 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.

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.

Бизнес-план включает резюме и следующие разделы:

1. Виды товаров и услуг.
2. Рыночные исследования и анализ сбыта.
3. Оценка конкуренции на рынках сбыта.
4. Маркетинг.
5. План производства.
6. Организационный план.
7. Юридический план.
8. Оценка риска и страхование.
9. Финансовый план.

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, 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.

3.3. Учредительные документы

Разработка учредительных документов является важным (определяющим) этапом как в процессе создания предприятия (организации), так и в процессе его функционирования, поэтому законодательными актами установлены определенные сведения, которые должны содержать учредительные документы. Учредительные документы (особенно устав предприятия) представляют собой свод прав, обязанностей, условий функционирования предприятия, его трудового коллектива, конституирующих статус предприятия.

В законодательных актах, регулирующих деятельность предприятий (организаций), установлены два основных учредительных документа, которые необходимо иметь предприятиям в зависимости от организационно-правовой формы собственности: устав и учредительный договор. В ст. 52 ГК РФ установлено, что юридическое лицо действует на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора. Учредительный договор юридического лица заключается, а устав утверждается его учредителями (участниками). Юридическое лицо, созданное одним учредителем, действует на основании устава, утвержденного этим учредителем.

Для государственных и муниципальных унитарных предприятий и для казенных предприятий основным учредительным документом является устав предприятия. Устав предприятия разрабатывается и утверждается его учредителями (участниками), а учредительным документом казенного

предприятия является его устав, утверждаемый Правительством Российской Федерации. Унитарное предприятие, создающее в качестве юридического лица другое унитарное предприятие, утверждает устав вновь создаваемого предприятия.

В «Положении о государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности» установлено, что устав должен в обязательном порядке содержать сведения об организационно-правовой форме, наименовании, нахождении предприятия, размере его уставного капитала (фонда), составе, порядке распределения прибыли и образования фондов предприятия, порядке и условиях реорганизации и ликвидации предприятия.

В ГК РФ отмечено, что в учредительных документах юридического лица должны определяться наименование юридического лица, место нахождения и порядок управления его деятельностью, а также содержаться другие сведения, предусмотренные законом для юридических лиц соответствующего вида. Для отдельных видов юридических лиц в учредительных документах должны быть определены предмет и цели деятельности.

В учредительном договоре должно быть установлено, что учредители обязуются создать юридическое лицо, определяют порядок совместной деятельности по его созданию, условия передачи ему имущества, участия в его деятельности, порядок и условия распределения прибыли и убытков между участниками управления деятельностью юридического лица, выхода учредителей (участников) из его состава. В «Положении о государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности» установлено, что договор учредителей должен содержать сведения о наименовании (имени) и юридическом статусе учредителей, их местонахождении, государственной регистрации, размер уставного капитала создаваемого предприятия, долей участия (паев, количества акций), принадлежащих каждому учредителю, размерах, порядке и способах внесения вкладов (оплаты акций).

Хозяйственные товарищества создаются и действуют на основе учредительного договора, который в полном товариществе подписывается всеми его участниками, а в товариществе на вере – всеми его полными товарищами. Учредительный договор полного товарищества помимо сведений, указанных выше, должен содержать условия о размере и порядке изменения долей каждого из участников в складочном капитале; о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов; об ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов.

В учредительном договоре полного товарищества могут быть предусмотрены случаи, когда управление производится не только по общему согласию всех участников, но и когда решение принимается большинством голосов участников. Учредительным договором может быть определен и иной порядок определения количества голосов его участников. Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором или соглашением участников, но не допускается соглашение об устранении кого-либо из участников товарищества

от участия в прибыли или убытках (п. 1 ст. 74 ГК РФ). В учредительном договоре полного товарищества могут быть установлены и другие условия создания и функционирования товарищества в соответствии с ГК РФ и другими нормативными актами.

Учредительный договор товарищества на вере должен содержать (помимо сведений, установленных для других юридических лиц – п. 2 ст. 52 ГК РФ): условия о размере и составе складочного капитала товарищества; о размере и порядке изменения долей каждого из полных товарищей в складочном капитале; о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов, их ответственности за нарушение обязанностей по внесению вкладов; о совокупном размере вкладов, вносимых вкладчиками. В учредительном договоре товарищества на вере должны быть установлены права не только полных товарищей, но и вкладчиков (в соответствии со ст. 85 КГ РФ).

Учредительными документами общества с ограниченной ответственностью (ООО) являются учредительный договор, подписанный его учредителями, и утвержденный ими устав. Если общество учреждается одним лицом, его учредительным документом является устав, утвержденный учредителем. Учредительные документы ООО помимо сведений, установленных для всех юридических лиц, должны содержать условия о размере уставного капитала общества; о размере долей каждого из участников; о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов, об ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов; о составе и компетенции органов управления обществом и порядке принятия ими решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством, а также иные сведения, предусмотренные законом об обществах с ограниченной ответственностью.

В уставе ООО необходимо зафиксировать вопросы, которые относятся к исключительной компетенции общего собрания участников ООО (в соответствии со ст. 91 ГК РФ и Законом об обществах с ограниченной ответственностью), и другие сведения в соответствии с законодательством, особенно вопросы мотивации труда наемных работников, управления персоналом и т. д.

Учредительными документами акционерного общества являются договор, который заключается между учредителями АО, и устав, утвержденный учредителями. В заключенном договоре учредители АО должны определить порядок осуществления ими совместной деятельности по созданию общества, размер уставного капитала, категории выпускаемых акций и порядок их распределения, а также иные условия, предусмотренные законом об акционерных обществах.

Устав АО помимо сведений, указанных в п. 2 ст. 52 ГК РФ, должен содержать условия о категориях выпускаемых обществом акций, их номинальной стоимости и количестве; о размере уставного капитала общества, о правах акционеров; о составе и компетенции органов управления обществом и порядке принятия ими решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством;

об уменьшении уставного капитала общества путем покупки и погашения части акций; о компетенции общего собрания (конференции) акционеров в соответствии со ст. 103 ГК РФ и Законом об акционерных обществах. В уставе могут быть и другие сведения и условия функционирования АО.

Предприятие как юридическое лицо должно иметь свое фирменное наименование, которое устанавливается в учредительных документах, включается в единый Государственный реестр юридических лиц, открытый для всеобщего ознакомления. Фирменное наименование предприятия как коммерческой организации после государственной регистрации приобретает статус нематериального актива, а предприятие, фирменное наименование которого в установленном порядке зарегистрировано, имеет исключительное право его использования. Лицо, неправомерно использующее чужое зарегистрированное фирменное наименование, по требованию обладателя права на фирменное наименование обязано прекратить его использование и возместить причиненные убытки.

Фирменное наименование полного товарищества должно содержать либо имена (наименования) всех его участников и слова «полное товарищество», либо имя (наименование) одного или нескольких участников с добавлением слов «и компания» и слов «полное товарищество».

Фирменное наименование товарищества на вере должно содержать либо имена (наименования) всех полных товарищей и слова: «товарищество на вере» или «командитное товарищество», либо имя (наименование) не менее чем одного полного товарища с добавлением слов «и компания» и слов «товарищество на вере» или «командитное товарищество».

Фирменное наименование общества с ограниченной ответственностью должно содержать наименование общества и слова «с ограниченной ответственностью», а фирменное наименование общества с дополнительной ответственностью должно содержать наименование общества и слова «с дополнительной ответственностью».

Фирменное наименование акционерного общества должно содержать его наименование и указание на то, что оно является акционерным.

Фирменное наименование производственного кооператива должно содержать его наименование и слова «производственный кооператив» или «артель».

Фирменное наименование унитарного предприятия должно содержать указание на собственника его имущества, а фирменное наименование предприятия, основанного на праве оперативного управления, должно содержать указание на то, что предприятие является казенным.

3.4. Государственная регистрация предприятий

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. Как отказ в государственной регистрации, так и уклонение от такой регистрации учредителей юридического лица могут быть обжалованы в суде. 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 КГ 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;

6) 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 с 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, скрепляемого 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 уведомить 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 заявители получают временное свидетельство 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 представлении 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.

3.5. Лицензирование деятельности предприятий

В Постановлении Правительства Российской Федерации «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 24.12.94 № 1418 утвержден перечень видов деятельности, на осуществление которых требуется лицензия, и органов, уполномоченных на ведение лицензионной деятельности. Виды деятельности, не включенные в Приложение 1 к вышеназванному Постановлению, на осуществление которых ранее требовалась лицензия, осуществляются с момента принятия Постановления без лицензии.

Постановлением Правительства Российской Федерации установлено, что бланки лицензий имеют степень защиты на уровне ценной бумаги на предъявителя, являются документами строгой отчетности, имеют учетную серию и номер. Рассмотрение заявления о выдаче лицензии и выдача лицензии осуществляются на плановой основе. Порядок определения размера платы устанавливается Положением о лицензировании отдельных видов деятельности. Намечено утвердить Положения о лицензировании соответствующих видов деятельности, а до их утверждения органы,

уполномоченные на ведение лицензионной деятельности (указанные в Приложении 1), осуществляют лицензирование в соответствии с действующими нормативными актами (с учетом требования Постановления № 1418). 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 Приложении 1 установлен перечень видов деятельности, на осуществление которых требуется лицензия, и органов, уполномоченных на ведение лицензирования. В первой части Приложения 1 установлены федеральные органы управления, каждый из которых имеет право выдавать лицензии на определенные виды деятельности. Такие полномочия в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации имеют следующие 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.

В Приложении 1 установлены виды деятельности, на осуществление которых дают разрешение органы исполнительной власти субъектов

Российской Федерации. Причем деятельность на основе лицензии, выданной органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, может осуществляться на территории иных субъектов Российской Федерации после регистрации таких лицензий органами исполнительной власти соответствующих субъектов Российской Федерации.

Лицензии, выданные органами, уполномоченными на ведение лицензионной деятельности, указанными в Приложении 1, 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.

Лицензия подписывается руководителем (в случае его отсутствия – заместителем руководителя) органа, уполномоченного на ведение лицензионной деятельности, и заверяется печатью этого органа.

Органы, уполномоченные на ведение лицензионной деятельности, приостанавливают действие лицензии или аннулируют ее в случаях:

- представления владельцем лицензии соответствующего заявления;
- обнаружения недостоверных данных в документах, представленных для получения лицензии;

- нарушения лицензиатом условий действия лицензии;

- невыполнения лицензиатом предписаний или распоряжений государственных органов или приостановления ими деятельности предприятия, организации и учреждения, а также физического лица, занимающегося предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, в соответствии с законом Российской Федерации;

- ликвидации юридического лица или прекращения действия свидетельства о государственной регистрации физического лица в качестве предпринимателя.

В случае изменения обстоятельств, повлекших приостановление деятельности лицензии, действие лицензии может быть возобновлено после принятия соответствующего решения органом, уполномоченным на ведение лицензионной деятельности, в котором не позднее чем в 3-дневный срок с момента принятия он оповещает лицензиата и органы Государственной налоговой службы Российской Федерации.

В Приложении 2 к Постановлению Правительства Российской Федерации «О лицензировании отдельных видов деятельности» установлен перечень федеральных органов исполнительной власти, разрабатывающих проекты положений о лицензировании отдельных видов деятельности, осуществляемых органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Контрольные вопросы

1. Организационно-правовые формы организации предпринимательской деятельности.

2. Устав и учредительный договор: содержание, порядок формирования и применения.

3. Особенности учредительных документов для различных организационно-правовых форм.

4. Фирменное наименование предприятия: особенности и назначение.

5. Порядок государственной регистрации предприятия.

6. Порядок лицензирования предпринимательской деятельности.

7. Содержание лицензии.

Глава 4. ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1. Разработка стратегии и тактики нового предприятия

В учебнике «Основы предпринимательства» под ред. профессора А. С. Пелиха стратегией называют постановку среднесрочных и долгосрочных целей, заключающихся в максимизации выгоды (прежде всего дохода и прибыли).

Один из ведущих американских ученых, президент Международной академии управления Г. Кунц дает определение стратегии как генеральной программы действий, выявляющей приоритеты проблем и ресурсы для достижения основной цели. Она формулирует главные цели и пути их достижения таким образом, что организация получает единое направление действий.

Американские экономисты Дж. Росс и М. Ками отмечали, что «без стратегии организация уподобляется кораблю без рулевого. Она, как бродяга, который не знает, куда идти». Делается вывод о том, что без эффективно применяемой стратегии неудача – лишь вопрос времени.

Тактикой считаются краткосрочные оперативные планы и решения, необходимые для достижения стратегических целей в конкретных условиях.

Г. Кунц в работе «Основные предпосылки эффективного планирования» отмечает важность самоанализа для выбора стратегии. Необходимо ответить на вопросы, что представляет собой выбранное направление бизнеса, какой областью бизнеса будет заниматься предприниматель. Не найдя своевременного ответа на эти вопросы, предприятия могут оказаться в сложном положении. Классическим примером являются производители стеклянных бутылок в США и других странах, которые упускали большие возможности из-за того, что слишком долго считали себя производителями именно стеклянных бутылок, а не тары для жидкостей даже тогда, когда пластик и металл начали вытеснять стекло в производстве тары. Аналогичный пример с железнодорожным транспортом, где долго забывали, что его фирмы – часть транспортного бизнеса вообще.

Стратегия предназначена для действий в будущем, поэтому необходим прогноз экономической и рыночной ситуации в перспективе. Многие предприятия прогнозируют цены на внутреннем и внешнем рынках, вероятные последствия конкуренции, научно-технический прогресс и даже политическую обстановку.

Стратегия в области торговли и услуг включает такие важнейшие области, как новые товары, услуги, маркетинг. Имидж предприятия в наибольшей степени определяется новыми товарами и услугами. При формировании стратегии важнейшим являются ответы на вопросы, как потребители относятся к продукции предприятия, купят ли они ее и сколько готовы за нее заплатить. От этого, собственно, зависят прогнозируемые объемы

производства. Предприниматель должен постоянно изучать рынок и прежде всего спрос. Особенно важно уметь определить спрос на перспективу, иначе невозможно разработать стратегию деятельности.

Разработка стратегии должна опираться на анализ предложения и оценку конкуренции. Главным в изучении предложения считается возможность определения меры насыщенности рынка предпринимательской деятельностью. Если насыщенность недостаточна, то предприниматель может найти производственную нишу для своей деятельности. Для отыскания такой ниши требуется изучение справочников, рекламных изданий, статистических материалов, непосредственное общение с производителями и потребителями. В последние годы возможности изучения предложения и спроса быстро растут в связи с развитием информационных технологий, созданием региональных и глобальных компьютерных сетей.

При определении стратегии важно правильно оценить характер и силу конкуренции. Если конкуренция очень сильна, предприниматель, выбирая стратегию, должен серьезно взвесить свои возможности, включая реальные ресурсы, производственные мощности, исследовательский потенциал, рекламу, конкурентоспособность.

Стратегия производства тесно связана со стратегией маркетинга. Предприниматель для разработки эффективной стратегии маркетинга должен получить ответы на следующие вопросы:

- где находится потребитель и почему он покупает;
- оптовые или розничные покупатели у фирмы;
- продукция приобретается для конечного или промежуточного потребления;
- как потребитель покупает: непосредственно у изготовителя, через специализированные организации-распространители или через посредников;
- какую выбрать форму торговли: прямой контакт с потребителем, продажу по предварительным заказам или реализацию розничными торговцами;
- имеется ли возможность предложить то, что отсутствует у конкурентов;
- нужны ли вспомогательные службы (например, ремонтные) и есть ли возможность их организовать;
- какой должна быть ценовая политика?

От ответов на эти и некоторые другие вопросы зависит стратегия маркетинга, а следовательно, и стратегия производства.

В условиях рыночной экономики ситуация на рынке характеризуется неопределенностью из-за невозможности точно определить поведение и стратегию конкурентов. В условиях такой неопределенности сложно выбрать однозначную стратегию. Например, в имитационной деловой игре «Дельта» предлагаются 5 стандартных динамичных стратегий, которые в определенных условиях могут обеспечить предприятию хорошие результаты:

1. Стратегия максимальной цены при высоком уровне качества продукции.
2. Стратегия изъятия: после получения высоких прибылей из за высоких

первоначальных цен тот же продукт предлагается другим слоям покупателей по умеренным ценам.

3. Стратегия проникновения: сначала фирма завоевывает рынок с помощью низких цен, а затем, когда конкуренты побиты, цены можно повышать.

4. Стратегия низкой цены при невысоком качестве продукции.

5. Стратегия пульсации. Начиная с фактически складывающегося исходного положения стратегия постепенно перерастает в какую-либо из предыдущих четырех стратегий. Такой под ход может быть рекомендован начинающему предпринимателю при отсутствии информации о конкурентах или слабом опыте руководства у предпринимателя.

Любая стратегия ориентирует предпринимателя на будущий период, а в будущем в любой момент могут произойти непредвиденные события, которые не приведут к успеху на основе выбранной ранее стратегии. Поэтому необходимо иметь резервную стратегию, выработанную на случай непредвиденных обстоятельств.

Вопросом тактики является, прежде всего, расчет темпов развития с тем, чтобы бизнес был успешным. Быстрый рост чреват для нового предприятия угрозой банкротства. Производственная и инвестиционная деятельность требует значительных финансовых ресурсов, наличных денежных средств, нехватка которых особенно ощутима в условиях интенсивного развития. Для предпринимателя важным является правильный выбор источников финансирования. Если финансирование осуществляется за счет акционеров, имеется риск потерять контроль над предприятием. Некоторые предприниматели используют венчурный капитал, получаемый в обмен на определенную долю прибыли, собственные сбережения, средства родственников и знакомых. При использовании венчурного капитала предприниматель во многом теряет самостоятельность. Считается более целесообразным получить долгосрочный, со стабильным процентом кредит.

В случае кризиса платежеспособности необходимо найти возможность перехода к расчетам с покупателями на условиях предоплаты или же использовать аккредитивную форму расчетов.

4.2. Организация управления предприятием

Современное предприятие – это сложная производственная система, включающая такие элементы, как основные фонды, сырье и материалы, трудовые и финансовые ресурсы. Важнейшая задача управления – использование перечисленных элементов таким образом, чтобы обеспечить эффективное функционирование всей производственной системы, выживание и развитие в условиях жесткой конкурентной борьбы.

В связи с тем, что работа предприятия разделяется на составляющие части, выполняется различными работниками, кто-то должен координировать и направлять усилия. Деятельность по координации работы других людей составляет сущность управления. Для того чтобы предприятие действовало

успешно, управленческая работа должна четко отделяться от неуправленческой. На предприятии должны быть назначены руководители и определен круг их обязанностей и ответственности. В зависимости от уровня управления выделяют руководителей низового звена (или операционных управляющих), среднего звена и высшего звена. К руководителям низового звена относятся младшие начальники, находящиеся непосредственно над рабочими. Они организуют и контролируют выполнение производственных заданий, отвечают за непосредственное использование сырья и оборудования. Это должности, например, мастера, старшей медсестры, заведующего кафедрой и т. п. Большая часть руководителей относится к руководителям низового звена.

Руководители среднего звена координируют и контролируют работу младших начальников. Примерами должностей руководителей среднего звена могут быть должности начальника производства, начальника отдела, управляющего сбытом на промышленном предприятии, декана или директора филиала учебного заведения. Руководители среднего звена – это своеобразный буфер между руководителями высшего и низового звеньев. Они подготавливают информацию для принятия решений руководителями высшего звена и доводят эти решения в виде конкретных заданий низовым руководителям.

Руководство высшего звена представляет высший организационный уровень управления. В предпринимательстве примеры руководителей высшего звена – это президент компании, председатель Совета директоров, вице-президент корпорации и др. Руководители такого уровня принимают важнейшие для предприятия решения и несут за них ответственность.

Процесс управления состоит из следующих функций: планирования, организации, мотивации и контроля.

Функция планирования связана с выработкой решения относительно целей бизнеса и действий для достижения этих целей.

Функция организации состоит в создании определенной структуры для выполнения стратегических и тактических планов предприятия.

Задача функции мотивации состоит в том, чтобы работники хорошо выполняли трудовые обязанности и благодаря этому имели возможность удовлетворять свои материальные и духовные потребности.

Функция контроля направлена на своевременное выявление отклонений в выполнении первоначального плана и принятие действенных мер для исправления ситуации.

Результативность управления в значительной мере связана с выбором организационной структуры предприятия.

Классической или традиционной организационной структурой является бюрократическая структура, которую называют иногда механистической. Бюрократическая организационная структура отличается высокой степенью разделения управленческого труда, стройной иерархией управления «сверху вниз», формализованными правилами и нормами поведения персонала, четко сформулированными принципами подбора и расстановки кадров.

Бюрократическая модель управления включает два варианта: функциональный и дивизионный.

Простейший вариант бюрократической модели – функциональная структура организации, дополняемый понятием «департаментализация». Департаментализация означает процесс деления организации на отдельные блоки, которые могут называться отделами, отделениями или секторами.

Функциональной департаментализацией называют деление организации на отдельные элементы, имеющие свои определенные задачи и обязанности. Традиционными функциональными элементами предприятия являются отделы производства, маркетинга, финансов, хотя называться эти отделы могут иначе, в зависимости от направления деятельности предприятия. Функциональные отделы могут делиться на более мелкие, называемые вторичными, или производными, подразделениями. Считается целесообразным использование функциональной структуры управления на предприятиях с ограниченной номенклатурой продукции, работающих в стабильных внешних условиях.

На предприятиях с многономенклатурным производством, вынужденных приспособляться к частым изменениям запросов покупателей, в рамках бюрократической модели более подходящей является дивизионная организационная структура, при которой деление на элементы и блоки осуществляется по видам товаров или услуг, группам покупателей или регионам. Соответственно выделяют:

- продуктовую структуру;
- организационную структуру, ориентированную на потребителя;
- региональную организационную структуру.

При создании продуктовой организационной структуры назначается руководитель, ответственный за производство и сбыт конкретного вида продукции. Предприятия с такой структурой способны быстро реагировать на изменения условий покупательского спроса, технологии и конкуренции. Координация работ улучшается за счет того, что вся деятельность по данному продукту находится под руководством одного человека.

При организационной структуре, ориентированной на потребителя, все подразделения концентрируются вокруг определенных групп потребителей. Такие организационные структуры характерны для торговых фирм, коммерческих банков, других финансово-кредитных учреждений.

Предприятия с большим территориальным разбросом своих подразделений имеют региональную организационную структуру. Примером предприятий с такой структурой могут быть крупные фирмы, имеющие сбытовые подразделения на территории своей страны и на территориях других государств.

В последние десятилетия стали все шире развиваться организационные структуры, которые по сравнению с бюрократическими лучше приспособляются к изменению спроса и появлению новых технологий. Их называют адаптивными, или органическими, структурами.

Органические структуры включают два основных типа: проектные и матричные. Для управления разработкой и осуществлением крупных проектов

используют специальную проектную организацию – временную структуру, создаваемую для решения конкретной задачи. В одну команду собирают самых квалифицированных сотрудников, которым поручается осуществление сложного проекта. Когда проект реализован, члены команды либо возвращаются на свои прежние места, либо приступают к осуществлению очередного проекта.

Проектные организации целесообразно создавать на крупных предприятиях. На многих средних, а тем более малых предприятиях создание чисто проектных организаций малоэффективно и даже убыточно. Поэтому проектная структура как бы накладывается на постоянную для данной организации функциональную структуру. Такая совмещенная организационная структура называется матричной. Работники, входящие в состав проектной группы, находятся в двойном подчинении: с одной стороны – подчинение руководителю проекта, с другой – руководителям функциональных структур, в которых они работают постоянно.

Матричные организационные структуры позволяют использовать преимущества как функциональных, так и дивизионных структур.

С адаптивными организационными структурами связаны организации типа конгломерата. Эта организация не является какой-то установившейся структурой. Она может в одном случае использовать матричную структуру, в другом – дивизионную, в третьем – функциональную. На высшее руководство корпорации возлагается ответственность за разработку стратегии и долгосрочных планов, за координацию и контроль действий в рамках всех корпораций. Вокруг центрального руководства концентрируются подразделения, которые являются либо независимыми экономическими единицами, либо фактически независимыми фирмами. Они вправе самостоятельно принимать оперативные решения, а головной компании подчинены в основном в финансовых вопросах. Показатели издержек производства и рентабельности экономической единицы должны быть в пределах, установленных для конгломерата высшим руководством.

4.3. Организация планирования деятельности предприятия

Для разработки и применения стратегии и тактики предприятия необходима соответствующая организационная структура, обеспечивающая эффективное планирование.

Планирование в широком понимании представляет собой процесс выбора целей и решений, необходимых для достижения выбранных целей. В более узком понимании планирование – это вид управленческой деятельности, способ оптимизации действий хозяйствующего субъекта.

В условиях рыночных отношений основным регулятором действий субъектов предпринимательства являются цены на товары и услуги. Предприниматели, как хозяйствующие собственники, вынуждены подчиняться экономическим законам стоимости, спроса и предложения, рыночного ценообразования, в связи с тем, что эти законы действуют объективно,

независимо от воли и сознания людей.

С другой стороны, предприниматели не только подчиняются законам рынка, но и стремятся к самостоятельному принятию решения, их поведение в принятии решений является целенаправленным и осознанным. Иначе говоря, предприниматели планируют деятельность предприятия.

Любое предприятие в своей деятельности сталкивается с неопределенностью. Инструментом преодоления неопределенности и является планирование. В учебнике «Стратегическое планирование» под ред. Э. А. Уткина планирование деятельности предприятия классифицируется по трем признакам:

1. Степень неопределенности в планировании.
2. Временная ориентация идей планирования.
3. Горизонт планирования.

В зависимости от степени неопределенности системы планирования делят на детерминированные и вероятностные. Детерминированные системы предполагают полностью предсказуемую среду и наличие достоверной информации. Вероятностные системы планирования формируются в условиях неполной информации и неопределенности результатов.

Временная ориентация позволяет выделить 4 типа планирования:

1. Реактивное планирование, нацеленное в прошлое. Любая проблема при этом исследуется с точки зрения ее прошлого развития. Реактивное планирование осуществляется снизу вверх.

2. Инактивное планирование строится на удовлетворении настоящим. Предприниматели в этом случае не проявляют стремления к каким-либо серьезным изменениям в деятельности своего предприятия.

3. Преактивное планирование, ориентированное в основном на будущие изменения и на поиск оптимальных решений, осуществляется сверху вниз.

4. Интерактивное планирование, построенное на предположении, что будущее предприятия подвластно контролю и в большей части зависит от сознательных действий людей, принимающих управленческие решения. Интерактивное планирование является фактически идеальным построением, но не практической моделью управления предприятием.

Наиболее распространенным типом планирования до последнего времени было инактивное планирование, хотя постепенно оно начинает уступать позиции преактивному планированию.

По длительности горизонта планирования выделяют 3 типа:

1. Долгосрочное планирование, охватывающее период от 10 лет и выше.
2. Среднесрочное планирование на период от 3 до 5 лет.
3. Краткосрочное планирование, обычно на 1 год.

Процесс планирования на предприятии делят на две основные стадии: стратегическое планирование и тактическое планирование.

Стратегическое планирование – это плановая работа, включающая разработку прогнозов, программ и планов, в которых предусматриваются цели и стратегии поведения объектов управления в перспективе, позволяющие этим объектам эффективно функционировать и быстро приспособиться к

изменяющимся условиям внешней среды.

Тактическое планирование – это процесс принятия решений о том, какими должны быть действия предприятия и как следует распределять и использовать ресурсы для достижения стратегических целей.

Основное различие между стратегическим и тактическим планированием можно рассматривать как различие между целями и средствами достижения целей.

В планировании деятельности предприятия используется понятие оперативного планирования. Оперативное планирование – фактически составная часть тактического планирования, но оно может охватывать короткий период времени (декада, месяц, квартал и др.) и связано с планированием отдельных операций в общем хозяйственном цикле (например, планирование маркетинга, планирование производства, составление бюджета и т. д.).

Планирование на предприятии может принести положительный результат, если оно правильно организовано. К обсуждению и составлению планов следует привлекать всех работников предприятия, однако непосредственно в процессе планирования принимают участие высшие руководители предприятия, работники планового отдела (или группа плановиков в составе экономического отдела), руководители и специалисты подразделений.

Высшее руководство определяет основные этапы и последовательность планирования, разрабатывает цели развития фирмы, стратегию предприятия, принимает решения по стратегическому планированию.

Плановые работники, руководители среднего и низшего звеньев занимаются разработкой тактических и оперативных планов, причем основная часть планирования приходится на плановиков.

Для более качественного составления плана целесообразно привлекать консультанта по планированию.

Окончательные решения, связанные с утверждением подготовленного проекта плана, принимают высшим руководством.

4.4. Механизм функционирования предприятия

Социально-экономическая роль предприятия в условиях рынка существенно меняется. Это изменение идет по целому ряду направлений.

- Основное требование, которое выдвигает рынок предприятию, – работать так, чтобы результатом деятельности был не только выпуск продукции или услуг, но чтобы выпуск обеспечивал получение прибыли, т. е. всегда должно быть превышение доходов над расходами, расходуемыми ресурсами, и чем выше это превышение, тем прибыльнее работает предприятие.

- На смену требованию выпуска как можно большего количества продукции, поскольку социалистическая экономика перманентно находилась в условиях дефицита по тому или иному ассортименту продукции, приходит требование – не только произвести продукцию, но и сбыть ее, реализовать, и

дальнейшее наращивание объемов целесообразно только в условиях гарантированного сбыта последней.

- На смену существующим ограничениям предприятию со стороны вышестоящих органов приходит самостоятельность предприятий по многим вопросам его деятельности, но как плата за эту самостоятельность – возможность несостоятельности и банкротства предприятия, т. е. предприятие может быть выведено за рамки экономической сферы, поскольку оно не смогло работать в условиях рынка и вынуждено покинуть его.

Следовательно, поведение предприятия в рыночных условиях хозяйствования видоизменяется и это изменение касается многих вопросов деятельности предприятия.

Любое предприятие независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, отраслевой принадлежности, выпускаемой продукции или оказываемых услуг является открытой экономической системой, которую можно представить в следующем виде:

блок 1 – предприятие, основной задачей которого является преобразование ресурсов;

блок 2 – ресурсы на входе – трудовые, материальные, финансовые;

блок 3 – ресурсы на выходе, т.е. преобразованные ресурсы – готовая продукция, отходы производства, прибыль, денежные средства;

блок 4 – социальная среда, с которой взаимодействует предприятие, – государство, муниципальные органы, законодательство;

блок 5 – природная среда – потребление природных ресурсов, полезных ископаемых, воздуха, воды;

блок 6 – взаимосвязь с рынком, маркетинг, причем этот блок взаимодействует как на входе ресурсов, так и на выходе;

блок 7 – соотношение ресурсов на входе с ресурсами на выходе образует экономическую работу на предприятии, экономику предприятия.

Рассмотрим предложенную схему более детально. Выше отмечалось, что в условиях рынка предприятие решает две задачи – произвести продукцию и реализовать ее. В зависимости от решения этих задач предприятие будет процветать или станет несостоятельным. Для того чтобы знать, что необходимо производить (какой ассортимент; в каком количестве), предприятие должно изучить рынок, прежде чем начнет расходовать ресурсы для изготовления конкретной продукции, т. е. заняться маркетингом. Причем маркетингом необходимо заниматься постоянно – как до запуска продукции в производство, так и после, в процессе реализации продукции. Поэтому на схеме рынок дан до начала производства и после окончания его.

Для принятия решений необходимо собрать и проанализировать достоверную информацию, которая включает:

- характеристику товаров: являются они товарами конечного потребления или промежуточными, готовыми изделиями или полуфабрикатами, необходима ли служба сервиса или нет, приемлема ли цена для потребителя, каковы цели у конкурентов;

- общую характеристику рынка: большое или малое число потребителей,

способы покупки товаров, отношение покупателей к товарам, к условиям и срокам поставки, условия продажи у конкурентов;

- каналы распространения товаров: наличие посредников между производителями и потребителями, их количество;

- конкретное состояние рынка: сущность и степень конкуренции, существует ли конкуренция между производителями товаров и каков ее уровень;

- законодательные ограничения: существуют ли законодательные ограничения, которые могут препятствовать маркетинговой деятельности;

- уровни управленческой деятельности в области маркетинга: долгосрочные цели фирмы (на 10–15 лет), учитывающие ситуацию на внутреннем и внешних рынках и тенденции ее развития; финансовые, материальные и иные ресурсы, необходимые для достижения этих целей; перспективные (до 5 лет) цели фирмы, возникающие при этом задачи и обеспеченность их необходимыми ресурсами; оперативные, текущие цели и задачи, выдвигаемые конъюнктурой рынка, не противоречащие долгосрочным стратегическим целям.

В производстве продукта и осуществлении маркетинговой политики необходимо учитывать жизненный цикл продукта на рынке.

Как работает предприятие – прибыльно, убыточно или в рамках самоокупаемости, – в существенной мере зависит от форм и методов преобразования ресурсов и может быть определено целым рядом как частных, так и общих показателей эффективности.

Что же скрыто в блоке 1 за процессом преобразования ресурсов? Для того чтобы осуществилось преобразование ресурсов в рамках предприятия, оно должно иметь определенную структуру, на нем должны происходить определенные процессы, оно должно осуществлять определенные функции по управлению и организации производства.

Структура предприятия:

- подразделения основного производства;
- подразделения обслуживающие, побочные и подсобные;
- подразделения вспомогательного производства;
- управленческие службы и подразделения.

Процессы, осуществляемые на предприятии:

- научные исследования;
- транспортировка;
- проектирование, конструирование;
- утилизация;
- изготовление;
- восстановление;
- ремонт и модернизация;
- консервация и упаковка;
- контроль и профилактика брака;
- очистка и обезвреживание;
- обслуживание;

- профилактика безопасности;
- хранение;
- управление.

Функции управления на предприятии:

- учет, статистика;
- мотивация;
- анализ;
- контроль исполнения;
- планирование, регулирование;
- принятие решений и их реализация.

Основные функции организации на предприятии:

- нормирование;
- ресурсобеспечение;
- координация во времени и пространстве;
- маршрутизация предметов труда;
- оперативное планирование;
- разработка планировки рабочих мест;
- диспетчирование;
- создание благоприятных условий труда;
- исполнение функций управления;
- реализация готовой продукции;
- разделение и кооперация труда;
- выявление резервов и рационализация производства.

4.5. Прекращение деятельности предприятия

Прекращение деятельности данного предприятия может быть осуществлено в форме его реорганизации и ликвидации. Под реорганизацией предприятия понимается слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование. Реорганизация предприятия может быть осуществлена по решению его учредителей либо органа управления предприятием, уполномоченного на то учредительными документами. В соответствии с законодательством реорганизация юридического лица в форме его разделения или выделения из состава одного или нескольких лиц осуществляется по решению уполномоченных государственных органов или по решению суда. Реорганизация предприятия как юридического лица осуществляется в соответствии с ГК РФ, законом об отдельных видах юридических лиц.

Учредители (участники) юридического лица или орган, принявший решение о реорганизации юридического лица, обязаны уведомить об этом кредиторов реорганизуемого юридического лица.

Под ликвидацией предприятия как юридического лица понимается его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам (п. 1 ст. 61 ГК РФ).

Юридическое лицо может быть ликвидировано:

- 1) по решению его учредителей (участников) либо органа юридического

лица, уполномоченного на то учредительными документами;

2) в связи с истечением сроков, на которые создано юридическое лицо;

3) в связи с достижением цели, ради которой было создано юридическое лицо;

4) в случае признания судом недействительной регистрации юридического лица в связи с допущенными при его создании нарушениями закона или иных правовых актов, если эти нарушения носят неустранимый характер;

5) по решению суда в случае осуществления деятельности без надлежащего разрешения (лицензии) либо деятельности, запрещенной законом, либо с неоднократным или грубым нарушением закона или иных правовых актов, а также в иных случаях, предусмотренных КГ РФ и другими правовыми актами;

6) вследствие признания судом юридического лица, являющегося коммерческой организацией, несостоятельным (банкротом), если оно не в состоянии удовлетворить требования кредиторов.

Требование о ликвидации юридического лица по основаниям, указанным в пп. 1–5, может быть предъявлено в суд государственным органом или органом местного самоуправления, которому законом дано право на предъявление такого требования.

Учредители (участники) предприятия или орган, принявшие решение о ликвидации предприятия, обязаны незамедлительно письменно сообщить об этом органу, осуществляющему государственную регистрацию юридических лиц, который вносит в Единый государственный реестр юридических лиц сведения о том, что предприятие находится в процессе ликвидации. Учредители (участники) предприятия или орган, принявший решение о ликвидации предприятия, назначают по согласованию с органом, осуществляющим государственную регистрацию юридических лиц, ликвидационную комиссию (ликвидатора) и устанавливают в соответствии с ГК РФ порядок и сроки ликвидации предприятия.

С момента назначения ликвидационной комиссии к ней переходят полномочия по управлению делами ликвидируемого предприятия. Ликвидационная комиссия от имени ликвидируемого предприятия выступает на суде, помещает в органах печати, в которых публикуются данные о государственной регистрации юридического лица, публикацию о его ликвидации и о порядке и сроках предъявления требований кредиторов, которые не могут быть менее двух месяцев с момента публикации о ликвидации предприятия.

Ликвидационная комиссия письменно должна уведомить кредиторов о ликвидации предприятия, принять меры к выявлению кредиторов и получению дебиторской задолженности, а после окончания срока для предъявления требований кредиторов она составляет промежуточный ликвидационный баланс, который должен содержать сведения о составе имущества ликвидируемого предприятия, перечень предъявленных кредиторами требований и результаты их рассмотрения. Промежуточный ликвидационный

баланс утверждается учредителями (участниками) предприятия или органом, принявшим решение о ликвидации предприятия, по согласованию с органом, осуществляющим регистрацию юридических лиц. Общий порядок ликвидации юридического лица установлен в ст. 63 ГК РФ.

В соответствии со ст. 64 ГК РФ при ликвидации предприятия требования кредиторов удовлетворяются в следующей очередности:

- в первую очередь удовлетворяются требования граждан, перед которыми ликвидируемое предприятие несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, путем капитализации соответствующих повременных платежей;

- во вторую очередь производятся расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда с лицами, работающими по трудовому договору, в том числе по контракту и выплате вознаграждений по авторским договорам;

- в третью очередь удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества ликвидируемого предприятия;

- в четвертую – погашается задолженность по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды;

- в пятую очередь производятся расчеты с другими кредиторами в соответствии с законом.

Требования каждой очереди удовлетворяются после удовлетворения требований предыдущей. При недостаточности имущества ликвидируемого предприятия оно распределяется между кредиторами соответствующей очереди пропорционально суммам требований, подлежащим удовлетворению, если иное не установлено законом. Порядок удовлетворения требований кредиторов регулируется положениями ст. 64 ГК РФ.

Оставшееся после удовлетворения требований кредиторов имущество ликвидируемого предприятия передается его учредителям (участникам), имеющим вещные права на это имущество или обязательственные права в отношении этого предприятия.

Казенное предприятие может быть реорганизовано или ликвидировано по решению Правительства РФ. Казенное предприятие не может быть признано по решению суда несостоятельным (банкротом).

Ликвидация предприятий считается завершённой, а предприятие – прекратившим существование после внесения об этом записи в Единый государственный реестр юридических лиц.

Глава 5. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК

5.1. Сущность предпринимательского риска

Законодательно установлено, что предпринимательская деятельность является рискованной, т. е. действия участников предпринимательства в условиях сложившихся рыночных отношений, конкуренции, функционирования всей системы экономических законов не могут быть с полной определенностью рассчитаны и осуществлены. Многие решения в предпринимательской деятельности приходится принимать в условиях неопределенности, когда необходимо выбирать направление действий из нескольких возможных вариантов, осуществление которых сложно предсказать (рассчитать, как говорится, на все сто процентов).

Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, что связано со множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых людьми решений. Исторический опыт показывает, что риск недополучения намеченных результатов особенно стал проявляться при всеобщности товарно-денежных отношений, конкуренции участников хозяйственного оборота.

Опыт развития всех стран показывает, что игнорирование или недооценка хозяйственного риска при разработке тактики и стратегии экономической политики, принятии конкретных решений неизбежно сдерживает развитие общества, научно-технического прогресса, обрекает экономическую систему на застой. Возникновение интереса к проявлению риска в хозяйственной деятельности связано с проведением в России экономической реформы. Хозяйственная среда становится все более рыночной, вносит в предпринимательскую деятельность дополнительные элементы неопределенности, расширяет зоны рискованных ситуаций. В этих условиях возникают неясность и неуверенность в получении ожидаемого конечного результата, а следовательно, возрастает и степень предпринимательского риска.

Экономические преобразования, происходящие в России, характеризуются ростом числа предпринимательских структур, созданием ряда новых рыночных инструментов. В связи с процессами демонополизации и приватизации государство правомерно отказалось от роли единственного носителя риска, переложив всю ответственность на предпринимательские структуры. Однако большое число предпринимателей открывают свое дело при самых неблагоприятных условиях. Нарастающий кризис экономики России является одной из причин усиления предпринимательского риска, что приводит к увеличению числа убыточных предприятий.

Значительный рост числа убыточных предприятий позволяет сделать вывод о том, что не учитывать фактор риска в предпринимательской деятельности нельзя, без этого сложным является получение адекватных реальным условиям результатов деятельности. Создать эффективный механизм функционирования предприятия на основе концепции безрискового

хозяйствования невозможно.

Риск составляет объективно неизбежный элемент принятия любого хозяйственного решения в силу того, что неопределенность – неизбежная характеристика условий хозяйствования. В экономической литературе часто не делается различий между понятиями «риск» и «неопределенность». Их следует разграничивать. В действительности первое характеризует такую ситуацию, когда наступление неизвестных событий весьма вероятно и может быть оценено количественно, а второе – когда вероятность наступления таких событий оценить заранее невозможно. В реальной ситуации решение, принимаемое предпринимателем, почти всегда сопряжено с риском, который обусловлен наличием ряда непредвиденных факторов неопределенности.

Следует заметить, что предприниматель вправе частично переложить риск на других субъектов экономики, но полностью избежать его он не может. Справедливо считается: кто не рискует, тот не выигрывает. Иными словами, для получения экономической прибыли предприниматель должен осознанно пойти на принятие рискованного решения.

Можно с уверенностью сказать: неопределенность и риск в предпринимательской деятельности играют очень важную роль, заключая в себе противоречие между планируемым и действительным, т. е. источник развития предпринимательской деятельности. Предпринимательский риск имеет объективную основу из-за неопределенности внешней среды по отношению к фирме. Внешняя среда включает в себя объективные экономические, социальные и политические условия, в рамках которых фирма осуществляет свою деятельность и к динамике которых она вынуждена приспосабливаться. Неопределенность ситуации предопределяется тем, что она зависит от множества переменных, контрагентов и лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью. Сказывается также и отсутствие четкости в определении целей, критериев и показателей их оценки (сдвиги в общественных потребностях и потребительском спросе, появление технических и технологических новшеств, изменение конъюнктуры рынка, непредсказуемые природные явления).

Предпринимательство всегда сопряжено с неопределенностью экономической конъюнктуры, которая вытекает из непостоянства спроса-предложения на товары, деньги, факторы производства, из многовариантности сфер приложения капиталов и разнообразия критериев предпочтительности инвестирования средств, из ограниченности знаний об областях бизнеса и коммерции и многих других обстоятельств.

Экономическое поведение предпринимателя при рыночных отношениях основано на выбираемой, на свой риск реализуемой индивидуальной программе предпринимательской деятельности в рамках возможностей, которые вытекают из законодательных актов. Каждый участник рыночных отношений изначально лишен заранее известных, однозначно заданных параметров, гарантий успеха: обеспеченной доли участия в рынке, доступа к производственным ресурсам по фиксированным ценам, устойчивости покупательной способности денежных единиц, неизменности норм и

нормативов и других инструментов экономического управления.

Наличие предпринимательского риска – это, по сути дела, обратная сторона экономической свободы, своеобразная плата за нее. Свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей, следовательно, по мере развития рыночных отношений в нашей стране будут возрастать неопределенность и предпринимательский риск.

Устранить неопределенность будущего в предпринимательской деятельности невозможно, так как она является элементом объективной действительности. Риск присущ предпринимательству и является неотъемлемой частью его экономической жизни. До сих пор мы обращали внимание только на объективную сторону предпринимательского риска. Действительно, риск связан с реальными процессами в экономике. Объективность риска связана с наличием факторов, существование которых в конечном счете не зависит от действия предпринимателей.

Восприятие риска зависит от каждого конкретного человека с его характером, складом ума, психологическими особенностями, уровнем знаний в области его деятельности. Для одного предпринимателя данная величина риска является приемлемой, тогда как для другого – неприемлемой.

В настоящее время можно выделить две формы предпринимательства. В первую очередь, это коммерческие организации, основанные на старых хозяйственных связях. В ситуации неопределенности такие предприниматели стараются избегать риска, пытаются приспособливаться к изменяющимся условиям хозяйствования. Вторая форма – это вновь созданные предпринимательские структуры, характеризующиеся развитыми горизонтальными связями, широкой специализацией. Такие предприниматели готовы рисковать, в рискованной ситуации они маневрируют ресурсами, способны очень быстро находить новых партнеров.

5.2. Классификация предпринимательских рисков

Сложность классификации предпринимательских рисков заключается в их многообразии. С риском предпринимательские фирмы сталкиваются всегда при решении как текущих, так и долгосрочных задач. Существуют определенные виды рисков, действию которых подвержены все без исключения предпринимательские организации, но наряду с общими есть специфические виды риска, характерные для определенных видов деятельности: так, банковские риски отличаются от рисков в страховой деятельности, а последние, в свою очередь, от рисков в производственном предпринимательстве.

Видовое разнообразие рисков очень велико – от пожаров и стихийных бедствий до межнациональных конфликтов, изменений в законодательстве, регулирующем предпринимательскую деятельность, и инфляционных колебаний.

С риском предприниматель сталкивается на разных этапах своей деятельности, и, естественно, причин возникновения конкретной рискованной ситуации может быть очень много. Обычно под причиной возникновения

подразумевается какое-то условие, вызывающее неопределенность исхода ситуации. Для риска такими источниками являются: непосредственно хозяйственная деятельность, деятельность самого предпринимателя, недостаток информации о состоянии внешней среды, оказывающей влияние на результат предпринимательской деятельности. Исходя из этого, 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 и внутренние. Источником возникновения внешних рисков является внешняя среда по отношению к предпринимательской фирме. Предприниматель не может оказывать на них влияние, он может только предвидеть и учитывать их в своей деятельности.

Таким образом, к внешним относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью предпринимателя. Речь идет о непредвиденных изменениях законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность; неустойчивости политического режима в стране, и других ситуациях, а соответственно и о потерях предпринимателей, возникающих в результате начавшейся войны, национализации, забастовок, введения эмбарго.

Источником внутренних рисков является сама предпринимательская фирма. Эти риски возникают в случае неэффективного менеджмента, ошибочной маркетинговой политики, а также в результате внутрифирменных злоупотреблений.

Основными среди внутренних рисков являются кадровые риски, связанные с профессиональным уровнем и чертами характера сотрудников фирмы.

С точки зрения длительности во времени предпринимательские риски можно разделить на кратковременные и постоянные. К группе кратковременных относятся те риски, которые угрожают предпринимателю в течение конечного, известного отрезка времени, например транспортный риск, когда убытки могут возникнуть во время перевозки груза, или риск неплатежа по конкретной сделке.

К постоянным рискам относятся те, которые непрерывно угрожают предпринимательской деятельности в данном географическом районе или в определенной отрасли экономики, например риск неплатежа в стране с несовершенной правовой системой или риск разрушений зданий в районе с повышенной сейсмической опасностью.

По степени правомерности предпринимательского риска могут быть выделены: оправданный (правомерный) и неоправданный (неправомерный) риски.

Все предпринимательские риски можно также разделить на две большие группы в соответствии с возможностью страхования: страхуемые и нестрахуемые. Предприниматель может частично переложить риск на другие субъекты экономики, в частности обезопасить себя, осуществив определенные

затраты в виде страховых взносов. Таким образом, некоторые виды риска, такие, как риск гибели имущества, риск возникновения пожара, аварий и др., предприниматель может застраховать.

Риск страховой – вероятное событие или совокупность событий, на случай наступления которых проводится страхование. В зависимости от источника опасности страховые риски подразделяются на две группы:

- риски, связанные с проявлением стихийных сил природы (погодные условия, землетрясения, наводнения и др.);

- риски, связанные с целенаправленными действиями человека.

К рискам, которые целесообразно страховать, относятся:

- вероятные потери в результате пожаров и других стихийных бедствий;
- вероятные потери в результате автомобильных аварий;
- вероятные потери в результате порчи или 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 субподрядчиками;
- вероятные потери в результате приостановки деловой активности фирмы;
- вероятные потери в результате возможной смерти или заболевания руководителя или ведущего сотрудника фирмы;
- вероятные потери в результате возможного заболевания, смерти или несчастного случая с сотрудником фирмы.

Существует еще одна группа рисков, которые не берутся страховать страховые компании, но при этом именно взятие на себя нестрахуемого риска является потенциальным источником прибыли предпринимателя. Но если потери в результате страхового риска покрываются за счет выплат страховых компаний, то потери в результате нестрахуемого риска возмещаются из собственных средств предпринимательской фирмы.

Следует выделить еще две большие группы рисков: статистические (простые) и динамические (спекулятивные). Особенность статистических рисков заключается в том, что они практически всегда несут в себе потери для предпринимательской деятельности. При этом потери для фирмы, как правило, означают и потери для общества в целом.

В соответствии с причиной потерь статистические риски могут далее подразделяться на следующие группы:

- вероятные потери в результате негативного действия на активы фирмы стихийных бедствий (огня, воды, землетрясений, ураганов и т. п.);
- вероятные потери в результате преступных действий;
- вероятные потери вследствие принятия неблагоприятного законодательства для фирмы (потери связаны с прямым изъятием собственности либо с невозможностью взыскать возмещение с виновника из-за несовершенства законодательства);

- вероятные потери в результате угрозы собственности третьих лиц, что приводит к вынужденному прекращению деятельности основного поставщика или потребителя; потери вследствие смерти или недееспособности ключевых работников фирмы либо основного собственника фирмы (что связано с трудностью подбора квалифицированных кадров, а также с проблемами передачи прав собственности). В отличие от статистического риска динамический риск несет в себе либо потери, либо прибыль для фирмы. Поэтому их можно назвать «спекулятивными». Кроме того, динамические риски, ведущие к убыткам для отдельной фирмы, могут одновременно принести выигрыш для общества в целом. Поэтому динамические риски являются трудноуправляемыми.

5.3. Показатели риска и методы его оценки

Риск есть вероятностная категория, и в этом смысле наиболее обоснованно с научных позиций характеризовать и измерять его как вероятность возникновения определенного уровня потерь. Таким образом, строго говоря, при обстоятельной, всесторонней оценке риска следовало бы устанавливать для каждого абсолютного или относительного значения величины возможных потерь соответствующую вероятность возникновения такой величины. Построение подобной таблицы или кривой вероятностей потерь является исходной стадией оценки риска. Но применительно к предпринимательству это чаще всего чрезвычайно сложная задача. Поэтому практически приходится ограничиваться упрощенными подходами, оценивая риск по одному или нескольким главным показателям, критериям, величинам, представляющим обобщенные характеристики, наиболее важные для суждения о приемлемости риска. С этой целью первоначально выделим определенные области, или зоны, риска в зависимости от величины потерь.

Область, в которой потери не ожидаются, назовем безрисковой областью, ей соответствуют нулевые или отрицательные потери.

Под зоной допустимого риска понимается область, в пределах которой данный вид предпринимательской деятельности сохраняет свою экономическую целесообразность, т. е. потери есть, но они меньше ожидаемой прибыли. Границы зоны допустимого риска соответствуют уровню потерь, равному расчетной прибыли от предпринимательской деятельности.

Следующая, более опасная область называется зоной критического риска. Это область, характеризующаяся возможностью потерь в размере свыше величины ожидаемой прибыли и вплоть до величины полной расчетной, ожидаемой выручки от предпринимательства. Иначе говоря, зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и в пределе могут привести к невозмещенной утере всех средств, вложенных предпринимателем в дело. В последнем случае предприниматель не только не получает от сделки никакого дохода, но и несет убытки в сумме всех бесплодных затрат.

Кроме критического целесообразно рассматривать еще более

устрашающий – катастрофический риск. Зона катастрофического риска представляет собой область потерь, которые по своей величине превосходят критический уровень и в пределе могут достигать величины, равной имущественному состоянию предпринимателя. Катастрофический риск способен привести к краху, банкротству, полному крушению предприятия, его закрытию и распродаже имущества. К категории катастрофического следует относить (вне зависимости от имущественного или денежного ущерба) риск, связанный с прямой опасностью для жизни людей или с возникновением экологических катастроф. Потери, превышающие имущественное состояние предпринимателя, не рассматриваются, так как их невозможно взыскать.

Вероятности определенных уровней потерь являются важными показателями, позволяющими высказать суждение об ожидаемом риске и его приемлемости. Построенную кривую распределения вероятностей потерь прибыли можно назвать кривой риска. Так, скажем, если вероятность катастрофической потери выражается показателем, свидетельствующим об ощутимой угрозе потери всего состояния (например, при его значении, равном 0,2), то здравомыслящий, осторожный предприниматель заведомо откажется от такого дела, не пойдет на подобный риск.

Таким образом, если при оценке риска предпринимательской деятельности удастся построить не всю кривую вероятностей риска, а только установить характерные точки – вероятность нулевых потерь, наиболее вероятный уровень риска и вероятности допустимой критической, катастрофической потери, – задачу оценки можно считать успешно решенной. Значения этих показателей, в принципе, достаточно, чтобы в подавляющем большинстве случаев идти с открытыми глазами на обоснованный риск.

В числе прикладных способов оценки риска выделим статистический, экспертный, расчетно-аналитический.

Суть статистического способа состоит в том, что изучается статистика потерь, имевших место в аналогичных видах предпринимательской деятельности, устанавливается частота появления определенных уровней потерь. Если статистический массив достаточно богат и репрезентативен, то частоту возникновения данного уровня потерь можно в первом приближении приравнять к вероятности их возникновения и на этой основе построить кривую вероятностей потерь, которая и есть искомая кривая риска.

Отметим одно важное обстоятельство. Определяя частоту возникновения некоторого уровня потерь путем деления числа соответствующих случаев на их общее число, следует включать в общее число случаев и те предпринимательские сделки, в которых потерь не было, а имел место выигрыш, т.е. превышение расчетной прибыли. Иначе показатели вероятностей потерь и угрозы риска окажутся завышенными.

Экспертный способ, известный под названием метода экспертных оценок, применительно к предпринимательскому риску может быть реализован путем обработки мнений опытных предпринимателей или специалистов. Наиболее желательно, чтобы эксперты дали свои оценки вероятностей возникновения определенных уровней потерь, по которым затем можно было бы найти

средние значения экспертных оценок и с их помощью построить кривую распределения вероятностей.

Можно даже ограничиться получением экспертных оценок, вероятностей возникновения определенного уровня потерь в четырех характерных точках, т. е. установить экспертным образом показатели наиболее вероятных, допустимых, критических и катастрофических потерь, имея в виду как их уровни, так и вероятности. По этим четырем характерным точкам несложно воспроизвести ориентировочно всю кривую распределения вероятностей потерь. Конечно, при небольшом массиве экспертных оценок график частот недостаточно представительен, а кривую вероятностей исходя из такого графика можно построить лишь сугубо приблизительно. Но все же определенное представление о риске и характеризующих его показателях можно получить, а это уже значительно лучше, чем не знать ничего.

Расчетно-аналитические методы построения кривой распределения вероятностей потерь и оценки на этой основе показателей предпринимательского риска базируются на теоретических представлениях. К сожалению, прикладная теория риска хорошо разработана только применительно к страховому и игровому риску. Элементы теории игр, в принципе, применимы ко всем видам предпринимательского риска, но прикладные математические методы оценочных расчетов производственного, коммерческого, финансового риска на основе теории игр пока не созданы.

Кроме предложенных методов определения степени риска, в практике деятельности предпринимателей часто используются следующие способы его оценки.

В ряде случаев мера риска (как степень ожидаемой неудачи при неуспехе в процессе достижения цели) определяется через соотношение вероятности неуспеха и степени неблагоприятных последствий, которые могут наступить в этом случае.

Степень риска иногда определяется как произведение ожидаемого ущерба на вероятность того, что ущерб произойдет. В связи с установлением взаимосвязи между величиной риска выбираемого решения, а также возможным ущербом, наносимым этим решением, и очевидностью, с которой ущерб причиняется, предполагается, что наилучшим является решение с минимальным риском. Другими словами, подвергаясь минимальному риску, человек в данной ситуации поступает оптимально. Для выбора решения с минимальным риском предлагается использовать функцию риска

$$H = Ap^1 + (A + B)p^2,$$

где H – риск;

A и B – ущерб от выбираемых решений;

p^1, p^2 – степень уверенности, что произойдут ошибки при принятии этих решений.

Вероятность технического и коммерческого успеха, т. е. учет риска и

оценка его степени, определяется в зависимости от характера продукции, которую предполагается получить в результате реализации и других факторов. Каждый из них может быть определен по таблице, помогающей вычислить вероятность успеха проектов.

В ряде случаев для определения степени риска и выбора оптимальных решений применяется методика «дерево решений». Она предполагает графическое построение различных вариантов, которые могут быть приняты. По «ветвям дерева» соотносят субъективные и объективные оценки данных событий (экспертные оценки, размеры потерь и доходов и т. д.). Следуя вдоль построенных «ветвей дерева», используя специальные методики расчета вероятностей, оценивают каждый вариант пути. Это позволяет достаточно обоснованно подойти к определению степени риска и выбору оптимального решения. Риск определяется как сумма ущерба, нанесенного вследствие неверного решения, и расходов, связанных с реализацией данного решения.

5.4. Основные способы снижения риска

Высокая степень риска проекта приводит к необходимости поиска путей ее искусственного снижения. В практике управления проектами применяют следующие способы снижения риска:

- диверсификацию;
- распределение риска между участниками проекта (передача части риска соисполнителям):
 - страхование;
 - хеджирование;
 - резервирование средств;
 - покрытие непредвиденных расходов.

Рассмотрим каждый из перечисленных способов снижения риска.

Диверсификация: Под диверсификацией понимается инвестирование финансовых средств в более чем один вид активов, т. е. это процесс распределения инвестируемых средств между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой. Фирма в своей хозяйственной деятельности, предвидя падение спроса или заказов на основной вид работ, готовит запасные фронты работ или переориентирует производство на выпуск другой продукции.

Применение фирмой диверсифицированного портфельного подхода на рынке ценных бумаг (комбинация разнообразных ценных бумаг) позволяет максимально снизить вероятность недополучения дохода. Диверсификация предусматривает два основных способа управления рисками – активный и пассивный.

Активное управление представляет собой составление прогноза размера возможных доходов по основной хозяйственной деятельности от реализации нескольких инвестиционных проектов.

Активная тактика фирмы по продвижению продукции предполагает, с одной стороны, пристальное отслеживание, изучение и реализацию наиболее

эффективных инвестиционных проектов, захват значительной доли рынка со специализацией по однородному выпуску продукции, а с другой стороны, – максимально быструю переориентацию одного вида работ на другой, включая возможную передислокацию на другую территорию, рынок.

Пассивное управление предусматривает создание неизменного рынка товаров с определенным уровнем риска и стабильное удерживание своих позиций в отрасли. Пассивное управление характеризуется низким оборотом, минимальным уровнем концентрации объемов работ.

Распределение риска между участниками проекта. Обычная практика распределения риска заключается в том, чтобы сделать ответственным за риск того участника проекта, который в состоянии лучше всех рассчитывать и контролировать риски. Однако часто бывает так, что именно этот партнер недостаточно крепок в финансовом отношении, чтобы преодолеть последствия действия рисков.

Фирмы-консультанты, поставщики оборудования и даже большинство подрядчиков имеют ограниченные средства для компенсации риска, которые они могут использовать, не подвергая опасности свое существование.

Распределение риска реализуется при разработке финансового плана и контрактных документов.

Как и анализ риска, его распределение между участниками проекта может быть качественным и количественным.

Качественное распределение риска подразумевает, что участники проекта принимают ряд решений, которые либо расширяют, либо сужают диапазон потенциальных инвесторов. Чем большую степень риска участники намереваются возложить на инвесторов, тем труднее участникам проекта привлечь к финансированию проекта опытных инвесторов.

Поэтому участникам проекта рекомендуется при ведении переговоров проявлять максимальную гибкость в вопросе о том, какую долю риска они согласны на себя принять. Желание обсудить вопрос о принятии на себя участниками проекта большей доли риска может убедить опытных инвесторов снизить свои требования.

Страхование. Страхование риска есть по существу передача определенных рисков страховой компании.

Могут быть применены два основных способа страхования: имущественное страхование и страхование от несчастных случаев. Имущественное страхование может иметь следующие формы:

- страхование риска подрядного строительства;
- страхование морских грузов;
- страхование оборудования, принадлежащего подрядчику.

Страхование от несчастных случаев включает:

- страхование общей гражданской ответственности;
- страхование профессиональной ответственности.

Страхование морских грузов предусматривает защиту от материальных потерь или повреждений любых перевозимых по морю или воздушным транспортом строительных грузов. Страхование охватывает все риски, включая

форс-мажорные обстоятельства, и распространяется на перемещение товаров со склада грузоотправителя до склада грузополучателя. Иными словами, каждая отправка груза страхуется применительно ко всему процессу ее перемещения, включая наземную транспортировку в порт отгрузки и из порта выгрузки.

Страхование оборудования, принадлежащего подрядчику, широко используется подрядчиками и субподрядчиками, когда в своей деятельности они применяют большое количество принадлежащего им оборудования с высокой восстановительной стоимостью.

Эта форма страхования обычно распространяется также на арендуемое оборудование. Кроме того, она часто применяется для защиты от последствий физического повреждения транспортных средств.

Страхование общей гражданской ответственности является формой страхования от несчастных случаев и имеет целью защитить генерального подрядчика в случае, если в результате его деятельности третья сторона потерпит телесные повреждения, личный ущерб или повреждение имущества. Страхование профессиональной ответственности осуществляется только в том случае, когда генеральный подрядчик несет ответственность за подготовку архитектурной или технической части проекта, управление проектом, оказание других профессиональных услуг по проекту.

Хеджирование. Для осуществления разных методов страхования валютного и процентного рисков в банковской, биржевой и коммерческой практике используется хеджирование (от англ. hedge – оградить).

Хеджирование – это процесс страхования риска от возможных потерь путем переноса риска изменения цены с одного лица на другое.

Сделки, предметом которых является поставка актива, в будущем называются срочными. Сделки, имеющие своей целью немедленную поставку актива, называются слоговыми (кассовыми).

Первое лицо называют хеджером, второе – спекулянт. На срочном рынке присутствует и третий участник – арбитражер. Арбитражер – это лицо, извлекающее прибыль за счет одновременной купли-продажи одного и того же актива на разных рынках, если на них наблюдаются разные цены. Контракт, который служит для страховки от рисков изменения курсов (цен), называется «хедж».

Хеджирование способно оградить хеджера от потерь, но в то же время лишает его возможности воспользоваться благоприятным развитием конъюнктуры. Хеджирование осуществляется с помощью заключения срочных контрактов: форвардных, фьючерсных и опционных.

Форвардный контракт – это соглашение между двумя сторонами о будущей поставке предмета контракта, которое заключается вне биржи и обязательно для исполнения.

Фьючерсный контракт – это соглашение между двумя сторонами о будущей поставке предмета контракта, которое заключается на бирже, а его исполнение гарантируется расчетной палатой биржи.

Опционный контракт – это соглашение между двумя сторонами о будущей поставке предмета контракта, которое заключается как на бирже, так и

вне биржи и предоставляет право одной из сторон исполнить контракт или отказаться от его исполнения.

Предметом соглашения могут выступать различные активы – валюта, товары, акции, облигации, индексы и другое.

Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов.
Создание резерва средств на покрытие непредвиденных расходов представляет собой один из способов управления рисками, предусматривающий установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость проекта, и размером расходов, необходимых для преодоления сбоев в выполнении проекта.

Основной проблемой при создании резерва на покрытие непредвиденных расходов является оценка потенциальных последствий рисков.

При определении суммы резерва на покрытие непредвиденных расходов необходимо учитывать точность первоначальной оценки стоимости проекта и его элементов в зависимости от этапа проекта, на котором проводилась эта оценка.

6. КУЛЬТУРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

6.1. Сущность культуры предпринимательства

Культура предпринимательства является неотъемлемым элементом организации предпринимательской деятельности. Она базируется на общих понятиях культуры и неразрывно с ней связана.

Культура – это совокупность производственных, общественных и духовных потребностей людей. Так определяется сущность этого понятия в Словаре русского языка С.И. Ожегова. Далее в Словаре дается еще одно определение этого комплексного понятия: культура – это высокий уровень чего-нибудь, высокое развитие, умение.

Культура предпринимательства – это определенная, сложившаяся совокупность принципов, приемов, методов осуществления предпринимательской деятельности субъектами в соответствии с действующими в стране (обществе) правовыми нормами (законами, нормативными актами), обычаями делового оборота, этическими и нравственными правилами, нормами поведения при осуществлении цивилизованного бизнеса.

Как известно, предпринимательская деятельность – это свободная деятельность дееспособных граждан и(или) их объединений. Но экономическая свобода в осуществлении предпринимательской деятельности не означает, что ее участники свободны от неисполнения установленных принципов и методов регулирования предпринимательской деятельности. Государство устанавливает определенные преграды для ограничения проявления всемерной экономической свободы отдельными представителями предпринимательской деятельности во имя защиты интересов и экономической свободы других участников предпринимательства и других субъектов рыночной экономики, общества в целом.

Культура предпринимательства означает, что самостоятельность и экономическая свобода субъектов предпринимательской деятельности противоречат их неоправданной инициативе. Поэтому государство устанавливает меры и формы ответственности за нарушение предпринимателями правовых норм, регулирующих предпринимательскую деятельность. Так, в соответствии Конституцией РФ не допускается экономическая (предпринимательская) деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию, а ст. 57 Конституции установлено, что каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы. Уголовным законодательством установлены меры уголовной ответственности за незаконное и лжепредпринимательство и другие деяния граждан, не соответствующие законной деятельности.

Первым всеобщим элементом культуры предпринимательской деятельности является ее законность. Вторым элементом – строгое выполнение обязательств и обязанностей, вытекающих из правовых актов, договорных отношений и совершаемых законных сделок, из обычаев делового оборота,

что проявляется в нанесении не только имущественного, но и морального вреда партнерам, конкурентам, потребителям, наемным работникам.

Следующим важным элементом культуры предпринимательства является честное ведение его субъектами своего бизнеса. Честное отношение к людям, потребителям, партнерам, государству – это действительно ведущий признак культуры предпринимательства.

Важно также соблюдение предпринимателями общих этических норм, включающих профессиональную этику, этические кодексы фирмы, общепринятые правила осуществления бизнеса, уровень культуры и воспитания предпринимателей, степень их притязаний, соблюдение обычаев и нравов, действующих в обществе, уровень знаний, необходимых для осуществления законного бизнеса и др.

Культура предпринимательства как проявление правовых и этических критериев (норм) включает следующие отношения: с государством, с обществом, с потребителями, со служащими, с партнерами, с конкурентами и другими хозяйствующими субъектами, а также соблюдение действующих правовых актов, стандартов, правил, норм, прямо или косвенно влияющих на развитие предпринимательства.

Предпринимательская деятельность направлена на систематическое извлечение прибыли, но не всяческими путями и методами, а только на законных основаниях. Культура предпринимательства означает, что предприниматели, создав собственное дело, осуществляют законный бизнес и получают доход (прибыль) на законных основаниях.

Формирование культуры предпринимательства определяется многими факторами, среди которых первые места занимают цивилизованная внешняя предпринимательская среда, общественный и государственный менталитет, реально действующие правовые нормы, устанавливающие права, обязанности, ответственность предпринимателей, защищающие их от агрессивной окружающей среды, и, конечно, сам предприниматель и его корпоративная культура.

6.2. Культура предпринимательских организаций

Культура предпринимательства в целом зависит от формирования культуры предпринимательских организаций, культуры самих предпринимателей, от предпринимательской этики, делового этикета и многих других элементов, в целом составляющих такое понятие, как культура.

Схематично возникновение культуры предпринимательской организации и дальнейшее ее формирование можно представить следующим образом (рис. 2):

Культура фирмы, как правило, определяется следующими внутренними факторами:

- предметом предпринимательской деятельности, осуществляемым бизнесом;
- организацией предпринимательской деятельности;

- мотивацией собственника фирмы и служащих;
- уровнем управленческой культуры, механизмом взаимоотношений руководителей фирмы и наемных работников;
- наличием особого стиля управления, который способствует достижению ведущих позиций на рынке;
- созданием таких условий деятельности служащих, которые способствуют осознанию их полной причастности к результатам деятельности фирмы;
- наличием набора четких, определенных представлений о ценностях, к которым стремится фирма;
- высокой профессиональной компетентностью руководителей фирмы, менеджеров и сотрудников и возможностью их обучения;

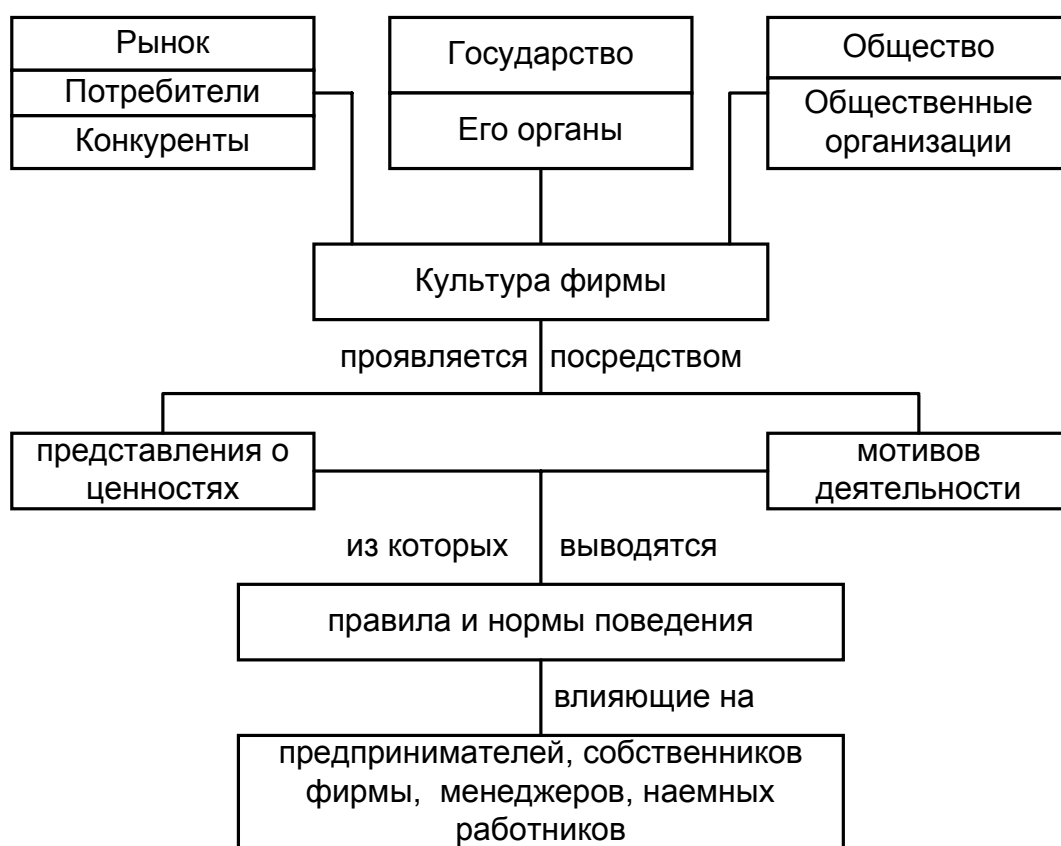


Рис.2. Возникновение и формирование культуры предпринимательской организации

- достижением высокого качества и интенсивности труда сотрудников с соответствующим материальным вознаграждением;
- ориентацией деятельности фирмы на высокую эффективность и качество предлагаемых товаров и услуг;
- хорошо организованным сервисным обслуживанием продукции у потребителей;
- высокой культурой производства, внедрением новых технологий, обеспечивающих необходимый уровень качества товаров и услуг;

- созданием необходимых санитарно-гигиенических и безопасных условий труда;

- обеспечением здорового морального климата в фирме и др.

Формирование такой корпоративной культуры наряду с другими факторами обеспечивает предпринимательский успех.

Можно определить, культурна ли фирма, если провести анализ по следующим критериям и получить положительный ответ на поставленные вопросы:

- готова ли фирма к риску и нововведениям;
- направлена ли активность фирмы (сотрудников) на решение главных целей;

- акцентируется ли внимание на внешних задачах (хорошее обслуживание клиентов, взаимоотношения с потребителями и др.);

- не поощряются ли конформизм, индивидуализм;
- стимулирование работников ориентировано на конечные индивидуальные результаты;

- принятие решений в фирме децентрализованно;

- предпочтение отдается групповым формам принятия решений;

- деятельность подчинена заранее составленным планам;

- работа сопровождается инновационными процессами;

- имеется сотрудничество между группами и отдельными работниками;

- сотрудники верны интересам фирмы и преданы ей;

- они целиком информированы о том, какова их роль в достижении целей фирмы;

- отношения в фирме неформальны;

- фирма является открытой для высшей системы.

6.3. Предпринимательская этика и этикет

Предпринимательская этика – одна из сложных проблем формирования культуры цивилизованного предпринимательства, так как этика вообще – это учение и практика поведения индивидуумов (граждан) в соответствии с идеями о должном, о добре и в виде идеалов, моральных принципов и норм поведения. Это учение о назначении человека, о смысле его жизни. Это система моральных и нравственных норм, включая общеобязательные правила поведения людей.

Предпринимательская деятельность, как и любая экономическая, хозяйственная, профессиональная деятельность дееспособных граждан, имеет правовые и этические критерии, нормы, правила поведения, отступление от которых грозит субъектам предпринимательской деятельности негативными последствиями. Право нормы поведения предпринимателей и организаций устанавливаются законами и нормативными актами, невыполнение которых грозит серьезными мерами наказания, вплоть до банкротства и лишения свободы. Поэтому очень важным условием развития цивилизованного предпринимательства является не только принятие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность, но и формирование правовой культуры.

Этические нормы в предпринимательстве представляют собой совокупность признаков поведения граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность в различных сферах экономики, направленную на удовлетворение потребностей рынка, конкретных потребителей, общества и государства. Предпринимательская этика базируется на общих этических нормах и правилах поведения, сложившихся в стране, в мире, а также на профессиональной этике, проявляющейся в той или иной сфере деятельности. В связи с общеэтическими нормами поведения граждан предпринимательская этика неразрывно связана с такими понятиями, как честность, совесть, авторитет, благородство, вежливость, честолюбие, самолюбие, бесстыдство, лицемерие, злорадство, злословие, месть, коварство, грубость, и с другими понятиями. Как видно, одни понятия связаны с положительными (позитивными) принципами и чертами поведения, а другие – с отрицательными (негативными). Только неполное перечисление характерных черт поведения отдельных предпринимателей свидетельствует о комплексном понятии предпринимательской этики, которая, как правило, должна базироваться на общечеловеческих, общегуманных принципах, на общих принципах осуществления рискованного, новаторского, инновационного, компетентного, законного, честного предпринимательства в противоположность рутинному, незаконному, некомпетентному бизнесу.

На формировании предпринимательской этики сказываются формы общественного сознания (менталитета) и общественных отношений, направленных на утверждение самооценности гражданина как предпринимателя, проявление его лучших человеческих качеств, экономической свободы, его ответственности перед потребителями, обществом. Предпринимательская этика опирается на моральные принципы, относящиеся к нравам, характеру, притязаниям предпринимателей, а потому неразрывно связана с их мотивами, побуждениями.

Этические проблемы предпринимателей постоянно возникают и разрешаются, в первую очередь, с потребителями, при этом государство защищает интересы потребителей. Этические отношения предпринимателей как собственников дела связаны с наемными работниками. Эти отношения оказывают особое влияние на уровень предпринимательского успеха. Важное значение в развитии цивилизованного предпринимательства имеют отношения с хозяйствующими партнерами, конкурентами, обществом. Предпринимательская этика проявляется в таких категориях, как верность данному слову, принятому на себя обязательству, моральной ответственности за невыполнение установленных правовыми нормами обязанностей.

Чтобы овладеть навыками корректного поведения, нужно соблюдать:

- правила представления и знакомства;
- правила проведения деловых контактов;
- правила поведения на переговорах;
- требования к внешнему облику, манерам, деловой одежде;
- требования к речи;
- культуру служебных документов и другие элементы

предпринимательского этикета, который является составной частью предпринимательской этики.

Предпринимательский этикет представляет собой совокупность правил поведения предпринимателя, регулирующих его внешние проявления с окружающим миром, с другими предпринимателями, конкурентами, сотрудниками, со всеми индивидуумами, с которыми предприниматель контактирует не только при осуществлении своего бизнеса, но в любой жизненной ситуации.

Контрольные вопросы

1. Что такое культура предпринимательства?
2. Назовите составные элементы культуры предпринимательства.
3. В чем состоит содержание культуры предпринимательской организации?
4. Что такое предпринимательская этика?
6. Что понимается под деловым этикетом?

7. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ТАЙНА

7.1. Сущность предпринимательской тайны

Предпринимательская деятельность во всех сферах экономики неразрывно связана с получением, накоплением, хранением и использованием различных сведений, характеризующих как саму предпринимательскую фирму, так и связанных с нею хозяйствующих партнеров. Обеспечение сохранности информации о деятельности фирмы, всех ее факторах развития является условием выживания фирмы в рыночной конкурентной среде, в какой-то степени рискованного развития.

Конкуренты фирмы могут осуществлять различные формы получения достоверной информации о ее деятельности, чтобы добиться лучших успехов на рынке. В законодательных актах не сформулировано понятие предпринимательской тайны, а дана характеристика государственной, служебной, коммерческой, банковской и военной тайны.

Так, в ст. 139 ГК РФ установлено следующее: информация составляет служебную или коммерческую тайну, когда она имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к ней нет свободного доступа на законном основании и обладатель информации принимает меры по охране ее конфиденциальности. Сведения, которые не могут составлять служебную или коммерческую тайну, определяются законом и иными правовыми актами.

В ст. 26 «Банковская тайна» Федерального закона от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ «О банках и банковской деятельности» говорится что кредитная организация, Банк России гарантируют тайну об операциях, о счетах и вкладах своих клиентов и корреспондентов. Все служащие кредитной организации обязаны хранить тайну об операциях, счетах и вкладах ее клиентов и корреспондентов, а так же об иных сведениях, устанавливаемых кредитной организацией, если это не противоречит Федеральному закону.

В ст. 32 первой части Налогового кодекса РФ установлено, что налоговые органы обязаны соблюдать налоговую тайну, которая составляет любые сведения об организациях и индивидуальных предпринимателях как налогоплательщиках, за исключением сведений, разглашенных налогоплательщиком самостоятельно или с его согласия; об идентификационном номере налогоплательщика; об уставном капитале (уставном фонде) организации; о нарушениях законодательства о налогах и сборах и мерах ответственности за эти нарушения.

Предпринимательская тайна – более широкое, емкое понятие, так как она включает любые сведения (информацию), разглашение которых (утечка) может нанести экономический и моральный ущерб предпринимательской организации, существенно повлияет на ее деловую репутацию. Предпринимательская тайна по существу представляет интегрированную совокупность производственной, технической, коммерческой и служебной тайны, сохранение которой обеспечивает фирме возможность добиваться планируемых результатов.

Так, в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 5 декабря 1991 г. № 35 «О перечне сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну» к таким сведениям относятся: учредительные документы организации; документы, дающие право на занятие определенными видами предпринимательской деятельности; документы о платежеспособности организации; сведения о результатах финансово-хозяйственной деятельности и иные сведения, необходимые для проверки правильности исчисления и уплаты налогов и других обязательных платежей; сведения о численности, составе работающих, их заработной плате и условиях труда, а также о наличии свободных рабочих мест и другие. Федеральными законами установлена обязанность предпринимателей предоставлять другие сведения по требованию прокурора, правоохранительных и налоговых органов, органов санэпиднадзора и др. Но руководители фирмы и другие должностные лица (юрист) должны при этом четко руководствоваться соответствующими правовыми актами, регулирующими контрольную (проверяющую) и надзорную функции отдельных федеральных органов, их органов на местах и соответствующих должностных лиц.

7.2. Формирование сведений, составляющих предпринимательскую тайну

Постановка этой проблемы позволяет правильно решить вопрос о формах организации защиты тайны, определить затраты на охрану. Поэтому предпринимателю необходимо установить основной перечень сведений (информации), составляющих предпринимательскую тайну, распределить их по категориям важности в зависимости от ценности для фирмы, характера и размера ущерба, который может быть нанесен фирме при разглашении этих сведений. Но, с другой стороны, излишние меры по ограничению доступа к информации могут осложнить взаимоотношения фирмы с хозяйствующими партнерами, приведут к неоправданным потерям. Защита информации должна способствовать росту прибыли от деятельности фирмы.

Для формирования перечня сведений, подлежащих защите, целесообразно создать группу из следующих специалистов: занимающихся финансовыми вопросами, конъюнктурой рынка и сведениями о конкурентах, занимающихся связями с другими организациями, ведущими разработку новых видов товаров, обладающих высокой конкурентоспособностью, юриста и др. Можно привлечь к этой работе сторонних экспертов, но не следует им раскрывать все конкретные сведения, составляющую предпринимательскую тайну.

В зависимости от вида осуществляемой деятельности, сферы предпринимательства, поставленной цели перечень сведений может изменяться. Так, должны иметь защиту сведения: технологического характера – конструкторская документация, чертежи, схемы; описания технологических испытаний; точные данные конструктивных характеристик создаваемой продукции и характеры разрабатываемых технологических процессов; сведения о материалах, из которых изготовлены отдельные детали; описания новых технологических процессов; используемые новые приборы, станки, оборудование; рецептура создаваемых продуктов и др.; научно-технического характера – идеи, открытия, изобретения; ноу-хау; патенты;

промышленные образцы; отдельные формулы; новые методы организации производства и труда; тематика важнейших научных исследований; результаты научных исследований; программное обеспечение ЭВМ и другие научные разработки; делового характера – сведения о заключенных договорах (контрактах); о подготовленных к заключению договорах; данные о поставщиках ресурсов и клиентах (потребителях); обзоры рынка, материалы маркетинговых исследований; информация о конфиденциальных переговорах; калькуляция себестоимости товаров, структуры и размер цен, уровень планируемой прибыли; планы инвестиций; стратегические планы развития фирмы; данные об отдельных категориях персонала фирмы и другие сведения.

По мере изменения характера деятельности фирмы перечень сведений, составляющих предпринимательскую тайну, должен изменяться. Данный перечень должен быть в установленном порядке доведен до сотрудников. При этом необходимо установить меры заинтересованности ответственных исполнителей за сохранение предпринимательской тайны, а также ответственности при ее утечке по вине отдельных работников.

Все предприятия (фирмы, компании) независимо от организационно-правовой формы и форм собственности обязаны не разглашать сведения, составляющие государственную тайну, в соответствии с Федеральным законом РФ в редакции от 6 октября 1997 г. 131-ФЗ «О государственной тайне».

На схеме (рис. 3) приведены угрозы безопасности фирмы, которые необходимо учитывать руководству при разработке мер по защите предпринимательской тайны.



Рис. 3. Угрозы безопасности фирмы

Указом Президента РФ от 6 марта 1997 г. № 188 «Об утверждении перечня сведений конфиденциального характера» утвержден перечень сведений конфиденциального характера, к которым, в частности, относятся: сведения, связанные с коммерческой деятельностью, доступ к которым ограничен в соответствии с ГК РФ и федеральными законами (коммерческая тайна); сведения о сущности изобретения, полезной модели или промышленного образца до официальной публикации информации о них; сведения, связанные с профессиональной деятельностью, доступ к которым ограничен в соответствии с Конституцией РФ и федеральными законами и др.

7.3. Основные элементы механизма защиты предпринимательской тайны

В зависимости от вида предпринимательской деятельности, размеров фирмы и других критериев функционирования фирмы набор элементов механизма защиты предпринимательской тайны может кардинально изменяться. Конечно, важную роль играют и финансово-материальные возможности, необходимые для организации защиты экономической безопасности.

Как правило, для комплексного решения всех вопросов, связанных с защитой предпринимательской тайны, на фирме создается собственная служба безопасности, начальник которой является и заместителем руководителя фирмы. Однако отдельными вопросами защиты экономической безопасности могут заниматься специализированные охранные предприятия, выполняющие свои функции по договору с фирмой. Важное значение имеет подбор высококвалифицированных специалистов службы безопасности фирмы, нормативное установление обязанностей сотрудников и следующих функций службы безопасности:

- организация и обеспечение пропускного и внутриобъектового режима в зданиях и помещениях, несение их охраны, контроль за соблюдением установленного режима на фирме сотрудниками, посетителями;
- проведение мероприятий по правовому и организационному регулированию отношений на фирме по защите предпринимательской тайны и экономической безопасности;
- участие в разработке основных нормативных документов (инструкций, положений), устанавливающих порядок и принципы защиты предпринимательской тайны;
- участие в разработке должностных инструкций, обязанностей руководителей подразделений, специалистов, всех категорий работников;
- обеспечение сохранности документов, содержащих сведения, являющиеся коммерческой тайной, прекращения их хищения или передачи сведений заинтересованным лицам иными способами;
- организация проведения служебных расследований по фактам разглашения сведений, составляющих предпринимательскую тайну, потерь документов и других нарушений безопасности фирмы, а также и другие функции, которые должны быть установлены в положении о службе безопасности, утвержденном руководителем фирмы.

В состав механизма защиты предпринимательской тайны и безопасности фирмы входят следующие подсистемы: правовое обеспечение тайны, правоведение организационной защиты, осуществление инженерно-технической защиты, мотивация в первую очередь тех сотрудников, от поведения которых зависит утечка сведений, составляющих предпринимательскую тайну; усиление различных форм ответственности за разглашение сведений, наносящих экономический ущерб фирме и другие.

Особое значение имеет организация инженерно-технической защиты, которая представляет собой совокупность специальных инженерно-технических средств, применение которых обеспечивает безопасность фирмы, ее имущества, ресурсов, а также сведений о деятельности фирмы.

Контрольные вопросы

1. Что такое предпринимательская тайна?
2. В чем отличие предпринимательской тайны от коммерческой?
3. Назовите основные сведения, составляющие предпринимательскую тайну.
4. Как влияет утечка сведений, составляющих предпринимательскую тайну, на финансово-экономическое положение организации?
5. Дайте характеристику механизма защиты предпринимательской тайны.

ГЛАВА 8. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

8.1. Сущность и виды ответственности предпринимателей

В общей форме под ответственностью предпринимателей понимается обязанность, необходимость совершить определенные действия, направленные на восстановление неисполненных установленных (договоренных) обязанностей (обязательств), нарушений прав хозяйствующих субъектов, клиентов, работников, государства. Соответственно, хозяйствующие партнеры, государственные органы несут ответственность перед предпринимателями при невыполнении договорных обязательств, принятии решений, нарушающих права предпринимателей. Ответственность возникает из-за невыполнения установленных законами обязанностей и обязательств при неисполнении или ненадлежащем исполнении договоров.

Предприниматели несут юридическую ответственность, которая представляет собой установленную правовыми нормами обязанность претерпевать неблагоприятные последствия при неисполнении ими установленных нормами права (законами) и договорами обязанностей и обязательств. В зависимости от отраслевой принадлежности юридических норм, устанавливающих ответственность, применяются гражданско-правовая, административная и уголовная ответственность предпринимателей. Действует также дисциплинарная, материальная, моральная ответственность.

Предприниматели как субъекты рыночной экономики, участники гражданского оборота несут в первую очередь гражданскую ответственность, которая представляет собой установленные гражданским законодательством юридические последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения предусмотренных обязанностей и обязательств. Гражданская ответственность проявляется в применении к правонарушителю в отношении другого лица (кредитора) либо государства установленных законом или договором мер воздействия, имеющих для правонарушителя отрицательные имущественные (финансовые) последствия в форме уплаты неустойки, возмещения убытков, ареста имущества, возмещения вреда.

Гражданская ответственность является имущественной, носит компенсационный характер, так как главной целью ее применения является восстановление прав потерпевшей стороны (кредитора). Гражданская ответственность предпринимателей возникает из внедоговорных отношений. Она устанавливается соответствующими нормами права, а также является договорной, вытекающей из-за неисполнения или ненадлежащего исполнения заключенных договоров. С точки зрения уровня (роли) ответственности виновной стороны, гражданская ответственность подразделяется на долевую, солидарную, субсидиарную и смешанную.

Солидарная обязанность (ответственность), или солидарное требование возникает, если солидарность обязанности или требования предусмотрена

договором или установлена законом, в частности при неделимости предмета обязательства. Обязанности нескольких должников по обязательству, связанному с предпринимательской деятельностью, равно как и требования нескольких кредиторов в таком обязательстве, являются солидарными, если законом, иными правовыми актами и условиями обязательства не предусмотрено иное (ст. 322 ГК РФ). При солидарной обязанности должников кредитор вправе требовать исполнения обязательств как от всех должников совместно, так и от любого из них в отдельности, при этом как полностью, так и в части долга. Кредитор, не получивший полного удовлетворения от одного из солидарных должников, имеет право требовать недополученное от остальных солидарных должников, которые остаются обязанными до тех пор, пока обязательство не исполнено полностью. Исполнение солидарной обязанности полностью одним из должников освобождает остальных от исполнения обязательств. Так, участники общества с ограниченной ответственностью, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников.

Субсидиарной ответственностью является дополнительная ответственность лиц (сторон), которые наряду с должником отвечают перед кредиторами за надлежащее исполнение обязательства в случаях, предусмотренных законом или договором. Так, в соответствии с ГК РФ участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Участник полного товарищества, не являющийся его учредителем, отвечает наравне с другими участниками по обязательствам, возникшим до его вступления в товарищество. Участник, выбывший из товарищества, отвечает по обязательствам товарищества, возникшим до момента его выбытия наравне с другими участниками в течение 2 лет со дня утверждения отчета о деятельности товарищей, за год, в котором он выбыл из товарищества.

Смешанной ответственностью является ответственность, возникающая при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательства по вине обеих сторон.

Предприниматель как собственник организации (предприятия) в соответствии с трудовым правом устанавливает материальную ответственность работников за причиненный предпринимателю ущерб по их вине. Материальная ответственность может быть установлена лишь за ущерб, который возник в результате противоправного и виновного поведения работников. Материальная ответственность бывает двух видов: ограниченная (в пределах 1/3 среднего месячного заработка) и полная, устанавливаемая для работника, с которыми заключен договор об индивидуальной или коллективной материальной ответственности. Полная материальная ответственность должна быть установлена при получении работником материальных ценностей (денег) под отчет по разовым документам, а также, если в действиях работника, нанесшего ущерб, содержатся признаки уголовного преступления.

В учредительных документах предпринимательских организаций необходимо в соответствии с трудовым правом устанавливать дисциплинарную

ответственность работников как форму воздействия (взыскания) на нарушителей трудовой дисциплины. Применяют следующие дисциплинарные взыскания: замечание, выговор, увольнение с работы.

Административная ответственность предпринимателей и должностных лиц предпринимательских организаций установлена за совершение ими административного правонарушения при осуществлении предпринимательской деятельности. Для предпринимателей основной формой административного наказания (ответственности) является штраф – денежное взыскание, установленное в пределах от одной десятой до 100 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ) в соответствии с Кодексом РФ об административных правонарушениях, до 5 000 МРОТ – в соответствии с федеральными законами.

Уголовная ответственность – это (в соответствии с положениями Уголовного кодекса РФ) один из видов юридической ответственности предпринимателей, возникающей при совершении противоправных действий в процессе предпринимательской деятельности. Основанием уголовной ответственности предпринимателей является совершение действия, содержащего все признаки состава преступления, предусмотренного УК РФ, в первую очередь, в гл. 22 «Преступления в сфере экономической деятельности». Виновным в преступлении признается лицо, совершившее противоправное деяние умышленно или по неосторожности. Видами уголовного наказания за противоправные действия при осуществлении предпринимательской деятельности являются: штраф; лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью; обязательные работы; исправительные работы; конфискация имущества; ограничение свободы; арест; лишение свободы на определенный срок. Штраф устанавливается судом в пределах от 25 до 1 000 МРОТ или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 недель до одного года. Размер штрафа устанавливается судом в зависимости от тяжести и вида совершенного преступления в сфере экономической деятельности.

8.2. Условия возникновения гражданской ответственности предпринимателей

Гражданская ответственность возникает при нарушении предпринимателями положений гражданского законодательства, которое регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность или с их участием. Защита гражданских прав осуществляется путем: признания права; восстановления положения, существовавшего до нарушения права, и пресечения действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения; признания оспариваемой сделки недействительной и применения последствий ее недействительности, применения последствий недействительности ничтожной сделки; признания недействительным акта государственного органа или местного самоуправления; самозащиты права; присуждения к исполнению обязанности в натуре; возмещения убытков; взыскания неустойки; компенсации морального вреда; прекращения или

изменения правонарушения; неприменения судом акта государственного органа или органа местного самоуправления, противоречащего закону; иными способами, предусмотренными законом.

Итак, гражданская ответственность предпринимательских организаций и индивидуальных предпринимателей возникает при нарушении ими гражданских прав других физических и юридических лиц в соответствии с действующими законами, другими нормативными актами, при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств в соответствии с законами и заключенными договорами

Так, предприниматель как гражданин отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание. Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Полные товарищи в товариществе на вере несут ответственность по обязательствам товарищества своим имуществом, а участники-вкладчики несут риск убытков, связанный с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов в складочный капитал. Участники общества с ограниченной ответственностью несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Участники общества, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости и уплаченной части вклада каждого из участников. Участники общества с дополнительной ответственностью солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества. В соответствии со ст. 56 ГК РФ юридические лица, кроме финансируемых собственником учреждений, отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом.

8.3. Способы обеспечения исполнения предпринимателями своих обязательств

Под обязательством в гражданском законодательстве понимается правоотношение, в силу которого одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязательства. Обязательства возникают из договора, вследствие причинения вреда и иных оснований, указанных в ГК РФ. В обязательстве в качестве каждой из его сторон – кредитора или должника – могут участвовать одно лицо или одновременно несколько лиц.

Обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями закона, иных правовых актов, а при отсутствии таких – в соответствии с обычаями делового оборота или иными предъявляемыми требованиями. Обычаем делового оборота признается

сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, в зависимости от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе. Обычаи делового оборота, противоречащие обязательным для участников соответствующего отношения положениям законодательства или договору, не применяются.

В соответствии с ГК РФ способами исполнения обязательств являются неустойка, залог, удержание имущества должника, поручительство, банковская гарантия, задаток и другие способы, предусмотренные законом или договором.

Неустойкой (штрафом, пеней) признается определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, в частности в случае просрочки исполнения. Кредитор не вправе требовать уплаты неустойки, если должник не несет ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства. Если за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства установлена неустойка, то убытки возмещаются в части, не покрытой неустойкой.

Соглашение о неустойке должно быть совершено в письменной форме независимо от формы основного обязательства. Несоблюдение письменной формы влечет недействительность соглашения о неустойке.

Кредитор вправе требовать уплаты неустойки, определенной законом (законная неустойка), независимо от того, предусмотрена ли обязанность ее уплаты соглашением сторон, но размер законной неустойки может быть увеличен соглашением сторон, если закон этого не запрещает. Однако, если подлежащая уплате неустойка явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства, суд вправе ее уменьшить, кроме отдельных случаев, установленных ГК РФ. Законом или договором могут быть предусмотрены случаи, когда: допускается взыскание только неустойки, но не убытков; убытки могут быть взысканы в полной сумме сверх неустойки; по выбору кредитора могут быть взысканы либо неустойка, либо убытки.

Под убытками понимаются расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрат или повреждения имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода). Если лицо, нарушившее право, получило вследствие этого доходы, лицо, право которого нарушено, вправе требовать возмещения наряду с другими убытками упущенной выгоды в размере не менее, чем такие доходы.

По отдельным видам обязательств и по обязательствам, связанным с определенным родом деятельности, законом может быть ограничено право на полное возмещение убытков (ограниченная ответственность).

Уплата неустойки и возмещение убытков в случаях ненадлежащего исполнения обязательства не освобождает должника от исполнения обязательства в натуре, если иное не предусмотрено законом или договором.

Залог – один из способов обеспечения исполнения обязательств. В силу

залога кредитор имеет право в случае неисполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит это имущество (залогодателя), за изъятиями, установленными законом. Залог возникает в силу заключенного договора о залоге, в котором должны быть указаны предмет залога, его оценка, существо, размер и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого залогом.

Поручительство – способ обеспечения исполнения обязательства, в соответствии с которым поручитель (третье лицо) обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение перед ним его обязательства полностью или в части. Договор поручительства совершается в письменной форме. При неисполнении или ненадлежащем исполнении должником обеспеченного поручительством обязательства поручитель и должник отвечают перед кредитором солидарно, если законом или договором поручительства не предусмотрена субсидиарная ответственность поручителя.

Банковская гарантия – письменное обязательство, в силу которого банк, иная кредитная или страховая организация (гарант) должны уплатить кредитору принципала (бенефициару) в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования об ее уплате (ст. 3658 ГК РФ). Принципиалом является должник, по просьбе которого гарант дает письменное обязательство уплатить кредитору денежную сумму, не уплаченную должником. За выдачу банковской гарантии принципал уплачивает гаранту вознаграждение.

Задатком признается денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне в доказательство заключения договора и в обеспечении его исполнения. Соглашение о задатке независимо от суммы должно быть совершено в письменной форме.

8.4. Административная ответственность предпринимателей

Административная ответственность наступает за правонарушения, предусмотренные Административным кодексом, а также отдельными федеральными законами, если эти нарушения по своему характеру не несут за собой в соответствии с действующим законодательством уголовной ответственности. За совершение административных правонарушений могут применяться следующие административные взыскания: предупреждение; штраф; исправительные работы; административный арест и др.

Не рассматривая все виды административных правонарушений, за которые предприниматели и организации могут подвергнуться административной ответственности, перечислим те, которые непосредственно связаны с предпринимательской деятельностью. Это – нарушение законодательства о труде и законодательства об охране труда; уклонение от участия в переговорах по коллективному договору, соглашению; невыполнение или нарушение коллективного договора, соглашения; нарушение санитарно-

гигиенических правил и норм; нарушение права государственной собственности на недра, воды, леса, на животный мир; порча сельскохозяйственных и других земель; нарушение законодательства по осуществлению деятельности на континентальном шельфе Российской Федерации; нарушение правил ввода в эксплуатацию новых предприятий и их последующей эксплуатации; нарушение правил торговли; незаконная торговля товарами (иными предметами), свободная реализация которых запрещена или ограничена; продажа товаров ненадлежащего качества или с нарушением санитарных правил; продажа товаров без документов; нарушение государственной дисциплины цен; продажа подакцизных товаров без маркировки марками установленных образцов; незаконная продажа товаров или иных предметов; обман потребителей в небольшом размере; необеспечение маркировки марками установленных образцов при производстве подакцизных товаров; неисполнение предписаний федерального антимонопольного органа; нарушение или невыполнение правил пожарной безопасности; нарушение обязательных требований государственных стандартов, правил обязательной сертификации, нарушение требований нормативных документов по обеспечению единства измерений; нарушение установленных правил получения, расходования, учета и хранения драгоценных металлов и камней или изделий, их содержащих; прием на работу без паспорта или без регистрации и другие административные правонарушения.

8.5. Ответственность предпринимателей за нарушение антимонопольного законодательства

В соответствии с действующим законодательством организации или их руководители, а также индивидуальные предприниматели, виновные за противоправные деяния, нарушающие антимонопольное законодательство, несут гражданско-правовую, административную либо уголовную ответственность. Так, в случае нарушения антимонопольного законодательства предприятия (организации) в соответствии с предписанием антимонопольного органа обязаны прекратить нарушение, восстановить первоначальное положение, расторгнуть договор или внести в него изменения, заключить договор с другим хозяйствующим субъектом, перечислить прибыль, полученную в результате нарушения, в федеральный бюджет, осуществить реорганизацию в форме разделения или выделения с соблюдением условий и сроков, выполнить иные действия, предусмотренные предписанием.

Ответственность в виде штрафа несут организации за следующие нарушения антимонопольного законодательства:

- неисполнение в срок предписаний федерального антимонопольного органа (территориального органа) – до 100 МРОТ за каждый день просрочки исполнения предписания, но не более 25 тыс. МРОТ;
- совершение действий (бездействие) в нарушение порядка, предусмотренного ст. 17 и 18 Закона РФ «О конкуренции и ограничении

монополистической деятельности на товарных рынках» от 22 марта 1991 г. № 948-1 (в редакции Федерального закона от 2 января 2000 г. № 3-ФЗ), – до 5 тыс. МРОТ;

- непредставление в срок по требованию федерального антимонопольного органа (территориального органа) документов либо иной информации, подлежащей представлению в соответствии со ст. 17 и 18 указанного Закона, – до 50 МРОТ за каждый день нарушения установленного срока, но не более 5 тыс. МРОТ;

- нарушение установленного порядка представления сведений о своих аффилированных лицах при представлении информации на основании ходатайств и уведомлений, предусмотренных ст. 17 и 18 указанного Закона, – до 5 тыс. МРОТ;

- представление федеральному антимонопольному органу (территориальному органу) недостоверных сведений – до 1 тыс. МРОТ;

- неисполнение законных требований федерального антимонопольного органа (территориального органа) в соответствии п. 3 ст. 17 и п. 4 ст. 18 Закона РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» – в размере до 8 тыс. МРОТ. В соответствии с Законом при определении размера штрафа должно учитываться экономическое состояние организаций.

Индивидуальные предприниматели, виновные:

- в непредставлении в срок по требованию федерального антимонопольного органа (территориального органа) документов либо иной информации, необходимой для осуществления его деятельности, в случаях, предусмотренных Законом РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», несут административную ответственность в виде предупреждений или штрафа до 80 минимальных размеров оплаты труда;

- в совершении действий (бездействий), нарушающих порядок, установленный ст. 17 и 18 указанного Закона, несут административную ответственность в виде предупреждения или штрафа до 80 МРОТ в течение 2 месяцев со дня обнаружения данного правонарушения;

- в неисполнении законных требований федерального антимонопольного органа (территориального органа), предъявляемых в соответствии с п. 3 ст. 17 и п. 4 ст. 18 указанного Закона, несут административную ответственность в виде предупреждения или штрафа до 100 МРОТ. Штраф, наложенный федеральным антимонопольным органом (территориальным органом) на коммерческую или некоммерческую организацию, за исключением индивидуальных предпринимателей взыскивается в федеральный бюджет в безакцептном порядке в 30-дневный срок со дня внесения решения о его взыскании. Штраф, наложенный на руководителя коммерческой или некоммерческой организации, индивидуальных предпринимателей, должен быть уплачен ими в 30-дневный срок со дня получения решения о наложении штрафа. При уклонении от уплаты штрафа или неуплаты штрафа в полном размере он взыскивается по решению суда в установленном порядке, а также

взыскивается пеня в размере 1% от суммы штрафа или его неуплаченной части за каждый день просрочки.

8.6. Ответственность за низкое качество продукции (работ, услуг)

Предпринимательские организации (изготовители, исполнители, продавцы) несут ответственность за низкое качество продукции (работ, услуг) в соответствии с Федеральным законом «О защите прав потребителей» и другими нормативными актами. Так, федеральный антимонопольный орган (его территориальные органы) вправе наложить штраф на изготовителя (исполнителя, продавца) за уклонение от исполнения или за несвоевременное исполнение его законных предписаний о нарушении прав потребителей до 5000 МРОТ.

Федеральный орган по стандартизации, метрологии и сертификации (его территориальные органы) и другие федеральные органы исполнительной власти, осуществляющие контроль за качеством и безопасностью товаров (работ, услуг), в пределах своей компетенции вправе налагать штраф в случаях:

- уклонения от исполнения или несвоевременного исполнения их законных предписаний изготовителями (исполнителями, продавцами) – до 5000 МРОТ;
- причинения ущерба потребителям товарами (работами, услугами), не отвечающими требованиям, предъявленными к товарам (работам, услугам), – до 5000 МРОТ;
- продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг), в том числе импортных, без сертификатов, подтверждающих соответствие товаров (работ, услуг) обязательным требованиям стандартов, – стоимости проданных товаров (выполненных работ, оказанных услуг).

Указанные штрафы взыскиваются с изготовителей (исполнителей, продавцов) в безакцептном порядке в 30-дневный срок со дня получения соответствующих решений о наложении штрафа. В случае уклонения индивидуальных предпринимателей от уплаты штрафа в установленный срок или при неуплате штрафа в полном размере органы, принявшие решение о наложении штрафа, вправе обратиться в арбитражный суд с заявлениями о взыскании с индивидуальных предпринимателей соответствующих сумм штрафа, а также пени в размере 1% налагаемой суммы штрафа или его неуплаченной суммы за каждый день просрочки.

В соответствии с Административным кодексом продаж товаров, не соответствующих требованиям стандартов, технических условий и образцам (эталонам) по качеству, комплектности и упаковке, на предприятиях торговли, а также на иных предприятиях, осуществляющих реализацию товаров населению, или гражданами, зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей, влечет наложение штрафа от 3 до 25 МРОТ. Торговля продовольственными товарами в нарушение санитарных правил либо без сертификата и (или) знака соответствия, удостоверяющих их безопасность для жизни и здоровья потребителей, влечет предупреждение либо наложение штрафа от 5 до 25 МРОТ с конфискацией товаров или без таковой.

Обмеривание, обвешивание, обсчет, введение в заблуждение относительно потребительских свойств, качества товара или иной обман потребителей в магазинах, на других предприятиях, реализующих товары или оказывающих услуги населению, а также индивидуальными предпринимателями, занимающимися предпринимательской деятельностью в сфере торговли (услуг), совершенные в небольшом размере, влекут наложение штрафа от 1 до 30 МРОТ. Обманом потребителей в небольшом размере является обман, причинивший потребителю ущерб в сумме, не превышающей 1/10 части МРОТ.

Если установлено, что при несоблюдении производителем правил использования, хранения или транспортировки товара (работы) он причиняет или может причинить вред жизни, здоровью и имуществу потребителя, окружающей среде, изготовитель (исполнитель, продавец) обязан незамедлительно приостановить его производство (реализацию) до устранения причин вреда, а в необходимых случаях принять меры по изъятию его из оборота и отзыву от потребителей. Убытки, причиненные потребителю в связи с отзывом товара (работы, услуги), подлежат возмещению изготовителем (исполнителем) в полном объеме.

Если изготовитель (исполнитель, продавец) представил ненадлежащую, т.е. недостоверную или недостаточно полную, информацию о товаре (работе, услуге), что повлекло за собой приобретение товара (работы, услуги), не обладающего необходимыми потребителю свойствами, он вправе расторгнуть договор и потребовать полного возмещения убытков.

Вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу потребителя вследствие конструктивных, производственных, рецептурных или иных недостатков товара (работы, услуги), подлежит возмещению в полном объеме, если он причинен в течение установленного срока службы или срока годности товара (работы).

Другие виды ответственности предпринимателей за производство и реализацию товаров (работ, услуг) ненадлежащего качества, не соответствующих стандартам, техническим условиям, условиям сертификации и знаков соответствия, установлены РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей (в редакции Федерального закона от 9 января 1996 г. № 2-ФЗ).

8.7. Ответственность за совершение налоговых правонарушений

8.7.1. Сущность налогового правонарушения и его виды

Налоговым правонарушением признается виновно совершенное противоправное (в нарушение законодательства о налогах и сборах) деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, за которое Налоговым кодексом РФ, Уголовным кодексом РФ, а также Законом РФ от 27 декабря 1991 г. № 2118-1 (в редакции Федерального закона от 8 июля 1999 г. № 142-ФЗ) «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» установлена ответственность.

К налоговым правонарушениям относятся следующие:

- а) нарушение срока постановки на учет в налоговом органе;
- б) уклонение от постановки на учет в налоговом органе;
- в) нарушение срока представления сведений об открытии и закрытии счета в банке;
- г) непредставление налоговой декларации;
- д) грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения;
- е) неуплата или неполная уплата сумм налога;
- ж) незаконное воспрепятствование доступу должностного лица налогового органа, органа государственного внебюджетного фонда на территорию или в помещение;
- з) непредставление налоговому органу сведений, необходимых для осуществления налогового контроля;
- и) неправомерное несообщение сведений налоговому органу;
- к) несоблюдение порядка владения, пользования и (или) распоряжения имуществом, на которое наложен арест.

За вышеперечисленные налоговые правонарушения первой частью Налогового кодекса РФ предусмотрены налоговые санкции, о сущности которых будет рассказано ниже.

В Налоговом кодексе РФ установлено, что никто не может быть привлечен к ответственности за нарушение налогового законодательства иначе как по основаниям и в порядке, которые предусмотрены кодексом, однако Законом РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» предусмотрена административная ответственность за отдельные налоговые правонарушения.

Виновным в совершении налогового правонарушения признается лицо, совершившее противоправное деяние умышленно или по неосторожности. Вина организации в совершении налогового правонарушения определяется в зависимости от вины ее должностных лиц либо ее представителей, действия (бездействия) которых обусловили совершение данного правонарушения.

Налоговым кодексом РФ предусмотрены обстоятельства, смягчающие и отягчающие ответственность за совершение налогового правонарушения. Смягчающими ответственность признаются следующие обстоятельства:

- 1) совершение правонарушения вследствие стечения тяжелых личных или семейных обстоятельств;
- 2) совершение правонарушения под влиянием угрозы или принуждения либо в силу материальной, служебной или иной зависимости;
- 3) иные обстоятельства, которые судом могут быть признаны смягчающими.

Обстоятельством, отягчающим ответственность, признается совершение налогового правонарушения лицом, ранее привлекаемым к ответственности за аналогичное правонарушение. Лицо не может быть привлечено к ответственности за совершение налогового правонарушения, если со дня его совершения либо со следующего дня после окончания налогового периода, в

течение которого было совершено это правонарушение, истекли три года. Это положение не действует при совершении следующих налоговых правонарушений: грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объемов налогообложения и недоплата или неполная уплата сумм налога.

8.7.2. Формы и виды ответственности за совершение налоговых правонарушений

Формами ответственности за совершение налоговых правонарушений являются административная и уголовная ответственности. Ведущим видом, мерой ответственности являются налоговые санкции, которые устанавливаются и применяются в виде денежных взысканий (штрафов) в установленном законодательством размере. При наличии хотя бы одного из смягчающих обстоятельств установленный размер санкции подлежит уменьшению не менее чем в 2 раза, а при наличии обстоятельств, отягчающих ответственность, установленный размер санкции (штрафа) увеличивается на 100%. При совершении одним лицом двух и более налоговых правонарушений налоговые санкции взыскиваются за каждое правонарушение в отдельности без поглощения менее строгой санкции более строгой. Налоговые санкции взыскиваются с налогоплательщиков только в судебном порядке, при этом налоговые органы могут обратиться в суд с иском о взыскании налоговой санкции не позднее 6 месяцев со дня обнаружения налогового правонарушения и составления соответствующего акта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В России неотвратимо осуществляются экономические реформы, хотя не всегда последовательно и обоснованно. Результатом реформ является становление и развитие новых экономических, финансовых, социальных и других отношений, базирующихся на формировании рыночной экономики, в которой ведущим субъектом хозяйствования являются предприниматели (коллективные и индивидуальные).

В учебнике в относительно краткой форме раскрывается механизм предпринимательства с учетом накопленного опыта развития теории и практики в развитых западных странах, опыта становления предпринимательства в России, применения гражданского законодательства, регулирующего организацию предпринимательской деятельности, основные понятия и термины, обозначающие сущность почти всех подсистем предпринимательства, что позволяет студентам и другим категориям читателей иметь полное представление не только о предпринимательской деятельности, но и об условиях и факторах ее организации в условиях рыночной экономики. Рассмотрен процесс создания собственного дела в различных организационно-правовых формах, начиная с возникновения предпринимательской идеи и заканчивая механизмом функционирования фирмы, предпринимателей, их связей с потребителями, хозяйствующими партнерами, наемными работниками, государством и др.

Особенностью данного учебника является широкое использование действующего законодательства, изучение которого позволяет правильно принимать решения, от выбора организационно-правовой формы предпринимательства до процесса ликвидации собственного дела. Книга окажет помощь всем желающим стать на стезю предпринимательства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках. Федеральный закон РФ от 26 мая 1995 г. СЗ РФ, 1995.
2. О несостоятельности (банкротстве). Федеральный закон РФ от 8 января 1998 г. // Российская газета, 1998. 20-21 января.
3. О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества в РФ. Федеральный закон РФ от 21 июля 1997 г. СЗ РФ, 1997.
4. Боков В.В и др. Предпринимательские риски и хеджирование в отечественной и зарубежной экономике. – М.: Приор, 1999.
5. Бусыгин А.С. Предпринимательство. Основной курс. – М.: Инфра-М, 1998.
6. Гуськов С.В. Налоги в экономике предприятий: Учебное пособие. – М.: Издательский дом «Дашков и К», 1999.
7. Деловое планирование. Методы, организация, современная практика / Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 1997.
8. Десслер Г. Управление персоналом. – М.: БИНОМ, 1997.
9. Дятлов В.А и др. Управление персоналом.- М.: Приор, 1998.
10. Козенкова Т.А. Налоговое планирование на предприятии.- М.: Изд-во «А и Н», 1999.
11. Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990.
12. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: ИКЦ»ДИС», 1997.
13. Миляков Н.В. Налоги и налогообложение: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 1999.
14. Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес: Учебник /Под ред. Ю.М.Осипова. – М.:Бек, 1996.
15. Основы предпринимательской деятельности: Учебное пособие. /Под ред. В.М. Власовой. – М.: Финансы и статистика, 1997.
16. Основы предпринимательства. / Под ред. А.С. Пелиха. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2001.
17. Пелих А.С., Бавранников М.М и др. Основы предпринимательства: Учебное пособие. – М.: Гардарики, 1996.
18. Пелих А.С., Джуха В.М., Дреев Г.А. Практикум по экономике предприятий и отраслей промышленности: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону. 1998.
19. Пелих А.С., Кизилова Т.Г., Пронченко А.Г. Бизнес-план, или как организовать свой собственный бизнес. – М.: Ось-89, 2000.
20. Пелих А.С., Шепеленко Г.И. Малые предприятия. – М.: Гардарики, 1996.
21. Саморукин А.И., Шишов А.Л. Теория и практика бизнеса: Учебно-практическое пособие. – М.: Русская деловая литература, 1997.
22. Управление финансами фирмы. / Под ред. А.Я. Терехина. – М.: Финансы и статистика. 1998.
23. Экономика предприятия. / Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1998.
24. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. В.П. Грузинова.– М.: Банки и биржи, 1998.
25. Экономика предприятия и отрасли промышленности: Учебное пособие / Под ред. А. С. Пелиха. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2001.

Шевченко Инна Константиновна

**ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Учебное пособие

Ответственный за выпуск *Шевченко И. К.*
Редактор *Проценко И. А.*
Корректор *Чиканенко Л. В.*
Компьютерная верстка *Гусейнов Г. М.*

ЛР № 020565 от 23 июня 1997г. Подписано к печати 10.04.2004
Формат 60x84/16. Бумага офсетная.
Печать офсетная. Усл.-п.л. – 5,75. Уч.-изд. – 5,6.
Заказ № Тираж 500 экз.

<< С >>

Издательство Таганрогского государственного
радиотехнического университета.
ГСП 17А, Таганрог, 28, Некрасовский, 44
Типография Таганрогского государственного
радиотехнического университета
ГСП 17А, Таганрог, 28, Энгельса, 1