Кондраков Н.П.

КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ
по предмету

«ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Основы предпринимательской деятельности

1.Предпринимательство как особый вид деятельности…….. 3
1.1 Сущность, условие формирования, среда…… 3
1.2 Виды предпринимательства…….. 7
1.3 Организационно-правовые формы предпринимательства…… 12
1.4 Объединения предприятий – коммерческих организаций…… 27
1.5 Предпринимательство в сфере малого бизнеса……... 36
2. Основы экономики, организации и планирования предпринимательской деятельности……. 41
2.1 Капитал фирмы……... 41
2.2 Основные экономические категории: себестоимость, цена, прибыль…….. 43
2.3 Налогообложение бизнеса……. 46
2.4 Оплата труда на предприятии……... 49
2.5 Сущность и виды планов предприятия…… 51
2.6 Бизнес-план предприятия……. 58
3. Порядок образования и прекращения деятельности субъектов предпринимательства…… 63
3.1 Порядок образования……. 63
3.2 Лицензирование деятельности предприятий…….. 66
3.3 Прекращение деятельности предприятия…… 68
4. Государственное регулирование предпринимательской деятельности……. 70
4.1 Сущность и методы государственного регулирования социально-экономических процессов…….. 70
5. Государственное регулирование монополистической деятельности……. 76
6.Государственное регулирование отношений несостоятельности…… 79
7.Косвенное экономическое регулирование деятельности предприятий…….. 84
8. Предпринимательский риск…… 90
8.1 Сущность предпринимательского риска и его классификация……. 90
8.2 Объективные и субъективные причины предпринимательского риска……... 92
8.3 Определение риска……. 96
8.4 Функции предпринимательского риска……... 98
8.5 Классификация предпринимательских рисков…… 100

1.Предпринимательство как особый вид деятельности.

1.1.Сущность, условия формирования, среда.

Предпринимательство, как особый вид деятельности направленный на получение прибыли или социального эффекта, известно с тех давних времен, когда начали развиваться торговля, товарно-денежные отношения, появились купцы, ремесленники, ростовщики.

Основы теории предпринимательства заложили в 18-19-х веках такие ученые, как Ф. Кене, Ж..Б. Сей, А. Смит, Д. Рекардо, а затем Й. Шумнетер, Ф. Хайек, А. Чаянов и другие.

Определений предпринимательства достаточно много, в ГК РФ дается такое определение предпринимательства: «Предпринимательство- это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законе порядке» (см. 2 ГК РФ).

К предпринимательству относятся любые виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законом, включая различного рода услуги, коммерческое посредничество, торгово-закупочную, консультационную и иную деятельность, а также операции с ценными бумагами.

Именно многогранность предпринимательства, этого важнейшего элемента рыночной системы, делает предпринимателя в современных условиях ключевой фигурой, с активностью и способностями которого связаны надежды на достижение стабильности и процветания общества.

Проведенные в Институте экономики РАН исследования по сравнительному анализу общественных систем в странах, сумевших вырваться вперед в своем социально-экономическом развитии за послевоенный период позволили выявить несколько важных условий такого подъема.

Прежде всего, не бывает успеха без создания в стране целого слоя предприимчивых, деловых и энергичных людей, способных воплотить в жизнь возвышенную национальную идею, реализовать на практике свои коммерческие замыслы.

Кроме того, успех немыслим без объединения усилий руководства страны и предпринимательских кругов как естественных и долговременных союзников в подъеме и развитии национальной экономики.

Наконец, нет и не будет успеха без формирования в обществе авторитета предпринимательской деятельности, уважения к успеху и богатству, рассмотрения самого хозяйственного успеха как самостоятельной и одной из высших социальных ценностей.

К сожалению, в России после 1917 года был взят курс на ликвидацию рыночных экономических связей. Были национализированы все крупные предприятия, экспроприированы средства производства и имущество всех частных предпринимателей.

Некоторое оживление в предпринимательство внесла НЭП (в 1921-1926гг.), однако с конца 20-х годов предпринимательство вновь сворачивается- вплоть до начала его реанимации в 1990г.

С того момента, когда частная собственность и предпринимательская деятельность были восстановлены в своих правах, началось развитие акционерных обществ, товариществ, кооперативов и других форм деятельности предприятий.

По состоянию на 01.01.2002г. в России насчитывалось 10000 АО, более 1300 коммерческих банков, были представлены также и другие предпринимательские структуры. Из общего числа 3.593,8 тысяч предприятий и организаций- 2.725,9 тысяч или 75,8 % находились в частной собственности.

Развитие и достижение целей предпринимательской деятельности предполагают наличие и соблюдение определенных условий:

1.Новаторство и новизна- неотделимые черты предпринимательства, поскольку выиграть в конкретной борьбе можно, лишь постоянно обновляя производство путем внедрения изобретений, новых технологий или организационных приемов;

2.Самостоятельность и независимость хозяйствующих объектов. Любой предприниматель должен быть свободен а выборе сферы хозяйственной деятельности, в принятии решений по тому или иному вопросу, естественно, в рамках правовых норм. И главная задача государства состоит не в ограничении, а в обеспечении свободы хозяйственной деятельности, раскрепощении инициативы людей;

3.Экономическая заинтересованность. Любой предприниматель ориентируется на достижение коммерческого успеха, на систематическое получение прибыли. Вместе с тем, преследуя свои сугубо личные интересы получения высокого дохода, предприниматель способствует и достижению общественного интереса.

Кроме того, есть примеры и бесприбыльного предпринимательства в определенных сферах деятельности-культуры, экологии, здравоохранения, социального обеспечения, образования.

При соответствующей финансовой поддержке из бюджета или благотворительных фондов и пожертвований доход такого предприятия обеспечивает самоокупаемость, а достижение социального эффекта позволяет снизить коммерческий риск и завоевать престиж в обществе. Не распределяют свой доход между учредителями предприятия общественных и религиозных организаций, направляя его на социальные и благотворительные цели и получая за это определенные налоговые льготы.

4.Хозяйственный риск и ответственность. Предпринимательство обязательно предполагает ответственность за принимаемые решения, за их последствия и связанный с этим риск, который остается при любых самых выверенных расчетах. Никакую форму предпринимательства нельзя считать полностью

застрахованной от неудач, провалов и убытков, поэтому предпринимателю нужно знать и владеть приемами, выработанными правовой, коммерческой и хозяйственной практикой, позволяющей ограничить или нейтрализовать отрицательные последствия всех видов риска, в частности, путем использования различных форм страхования.

Среда функционирования предпринимательской деятельности.

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

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

Самым важным из внешних параметров- это экономическая ситуация. Она определяет уровень жизни, возможности потребителей, виды потребляемых товаров и услуг, объемы спроса и перспективы их изменения, она обуславливает стратегию поведения на рынке с учетом конкуренции, т.к. определяет критерии, которым следует соответствовать и стремиться превзойти. Она влияет на состояние рынка труда, наличие или недостаток рабочей силы и, следовательно, на уровень заработной платы. Она определяет возможность материального обеспечения производства и условия получения заемных средств, без которых, как правило, трудно не только начинать свое дело, но и развивать его. На экономическую ситуацию, в свою очередь, влияет политический климат. Способы управления экономикой, перспективы развития рынка оказываются результатом политики находящегося у власти правительства.

Большое значение для развития предпринимательства имеет **правовая среда**.

Законодательные органы, исполнительная власть, отраслевые и региональные руководящие структуры принимают и контролируют ход выполнения законов, указов, постановлений, инструкций, которыми регулируются нормы и ограничения хозяйственного поведения. Этими документами устанавливаются правила учреждения и регистрации предприятий, особенности их организационно-правовых норм, требования к ведению хозяйственной документации, налогообложение, нормы амортизации, формы оплаты и охраны труда, ценообразование и многое другое, что должен знать и выполнять предприниматель.

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

Физическая или географическая среда отражающая природные условия страны, региона, также существенно влияет на особенности предпринимательства. Это и климатические, сезонные условия, обеспеченность дорожно-транспортной сетью, наличие энергетических ресурсов, доступность сырьевой базы, выход на внешние рынки и т.п. Все это сказывается на размещении предприятий, на уровне их расходов, на заработной плате.

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

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

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

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

Для нормального хода коммерческой деятельности необходимо осуществлять определенные управленческие действия и иметь соответствующие подразделения, занимающиеся организацией их выполнения. Основные функции предпринимателя сводятся к следующему:

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

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

Так, материально-техническое обеспечение предполагает приобретение на основании прямых договоров с изготовителями или через посредников (оптовых продавцов, биржи и т.п.) или в розничной торговле сырья, оборудования, транспортных средств, запасных частей и агрегатов, топлива и всего остального, что потребляется в процессе хозяйственной деятельности.

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

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

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

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

1.2. Виды предпринимательства.

По видам предпринимательскую деятельность можно подразделить на производственную, торговую, посредническую, финансовую и страхование.

Ведущим видом предпринимательства в любой стране по праву считается производственное предпринимательство, так как именно в сфере производства создаются материальные блага, необходимые для жизнедеятельности человека

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

Производственное предпринимательство определяет состояние всех остальных видов предпринимательской деятельности и является наиболее сложным из них. Однако предпринимательская деятельность только в сфере производства товаров не получит достаточных стимулов к развитию и не приведет к ощутимым результатам, если она не будет дополнятся столь же активным предпринимательством в сфере торговли и финансов. Если сфера материального производства при переходе к рынку претерпела самые существенные негативные изменения, то торгово-посредническое предпринимательство, приносящее предпринимателю более быструю отдачу и обеспечивающее значительно более высокий уровень рентабельности фирмы, получило наибольшее развитие в первые годы рыночных реформ. В России в начале 90-х годов при неразвитом рынке и высокой инфляции 70% предпринимателей были заняты перепродажей и финансово-посредническими операциями. Основное содержание торгово-посреднического предпринимательства составляют операции и сделки по купле-продаже (перепродаже) товаров и услуг. Полем деятельности данного типа предпринимательства служат товарные биржи и торговые предприятия. В многоотраслевом хозяйстве производители и потребители продукции неизбежно так разобщены и не организованы, что для нормального кругооборота нужен посредник, функции которого и выполняет торговая биржа.

Товарная биржа - это регулярно функционирующий рынок однородных товаров с определенными характеристиками. Иногда торговля на бирже проводится и по образцам. Совершение сделок на стандартные партии товаров определенного качества для каждого сорта дает возможность осуществлять на бирже операции не только без осмотра товара, но и вообще на несуществующий товар. Предметом сделок на бирже, кроме товара, могут являться также контракты (договоры) на его поставку. Продают и приобретают товар на бирже **брокеры** (биржевые маклеры) по поручению и за счет клиентов. Иногда часть сделок брокеры совершают от своего имени и за свой счет. На биржах осуществляется не менее 5% сделок на реальный товар(когда продавцы или покупатели действительно намерены приобрести или продать реально существующий товар) и более 95% срочных(фьючерсных) сделок – на продажу не существующего товара. Фьючерсные сделки предполагают уплату за товар через определенный срок после заключения сделки по цене, установленной в контракте. Причем речь идет не о реальной выплате (или выручке) определенной суммы денег, а лишь об обязательстве рассчитаться в срок по установленной цене. Основной целью таких сделок является спекуляция на разнице в ценах, возникающей к ликвидационному сроку-сроку завершения сделки(80% фьючерских сделок), а также страхование от потерь, вызванных изменением цен на товары в течение срока сделки (хеджирование).

До недавнего времени все товарные биржи России являлись биржами реального товара, но, как показывает мировой опыт, такие биржи весьма недолговечны, объемы операций на них со временем начинают сокращаться, соответственно растет число сделок, заключенных вне биржи, т. е. российские биржи проходят классический путь от биржи реального (и при этом наличного) товара до биржи как современного фьючерского рынка. Различают товарные биржи специализированные и универсальные. Объектом сделки (договора о купле-продаже) на специализированной товарной бирже является тот или иной вид однородного товара (нефть, хлопок, цветные металлы). Такие биржи преобладают за рубежом.

На универсальных товарных биржах осуществляются операции не только с более широким кругом

товаров, но и с валютой, ценными бумагами. В России пока преобладают универсальные товарные биржи. По-видимому, с расширением торговли, развитием самостоятельности предприятий наши биржи приобретут более классический вид, т.е. станут специализированными - металлическими, зерновыми и т.д. Биржа, может быть публичной или частной. **На публичных** биржах сделки совершают как члены биржи, так и предприниматели, не являющиеся ее членами, а деятельность таких фирм регулируется законами. **Частные** биржи носят закрытый характер и организуются в форме АО и закрытых корпораций. Заключать сделки на них могут только члены биржи, которые выступают в роли брокеров для других предпринимателей – клиентов, получая за это вознаграждение. Биржа обеспечивает брокеров помещением, связью, осуществляет учет операций, определяет биржевые цены (котировки), содействует расчетам, разрабатывает типовые контракты, ведет арбитражное разбирательство споров. Для этого в структуре бирж создаются специализированные контакты, которыми руководят директора, входящие в Совет бирж.

Товарная биржа действует на основе самоокупаемости. Ее основными функциями являются:

- оказание посреднических услуг по заключению торговых сделок;
- упорядочение товарной торговли операций и разрешение торговых споров;
- сбор и публикация сведений о ценах, состоянии производства и других факторов, оказывающих влияние на цены.

Обычно главной целью товарных бирж за рубежом является не получение прибыли, а создание благоприятных условий для коммерческой деятельности. Сумма превышения доходов над расходами за минусом установленных законодательством платежей (сборы и налоги) может быть использована только на собственные нужды биржи.

Все товарные биржи обычно организуются в крупных агропромышленных экономических районах, они позволяют быстро и надежно через свой упорядоченный механизм обеспечить спрос и предложение всех видов товаров и ритмичное функционирование рыночного хозяйства. Без товарных бирж или других органов, выполняющих функции согласования спроса и предложения, не может нормально функционировать система оптовой торговли.

Биржевая деятельность регулируется нормативными актами, в частности ГК РФ а также Законом РФ «О товарных биржах и биржевой торговли » от 20.02.1992., в соответствии с которым определено, что предметом биржевых торгов НЕ могут служить недвижимость и объекты интеллектуальной собственности. Кроме того, в Законе напрямую оговорена возможность совершения участниками биржевой торговли в ходе торгов сделок, связанных с взаимной передачей прав и обязанностей в отношении стандартных контрактов на поставку товара (т.е. фьючерских сделок). Законом определено, что в учреждении бирж не могут участвовать органы государственной власти и управления, банки, страховые и инвестиционные компании и фонды, общественные, религиозные и благотворительные организации, отдельные категории физических лиц. Законом не допускается продажа брокерских мест, как и за рубежом, правом на брокерское место обладает обычно учредитель биржи.

Биржевая торговля может осуществляться на биржах только на основе **ЛИЦЕНЗИИ,** выдаваемой Комиссией по товарным биржам при Министерстве РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства. Высшим органом управления биржей является, общее собрание членом биржи.

Количество товарных бирж в РФ резко сократилось с 302 в 1992 году до 83 в октябре1996 года. С 1992 года по 1994 год биржи являлись центрами ценовой информации, но с 1995 года и эта функция ослабла.

в) Сфера деятельности **финансового предпринимательства** - обращение, обмен стоимостей.

Финансовая деятельность протекает и в производственную и в торгово-посредническую, однако она может быть и самостоятельной: банковское, страховое и др.предпринимательство.

Основным полем деятельности финансового предпринимательства являются коммерческие банки и фондовые биржи. Банк – кредитное учреждение, осуществляющее аккумуляцию временно свободных денежных средств, выполнение денежных расчетов и предоставление средств в пользование (выдача кредитов) на условиях возвратности, платности и срочности. Банки по их функциям и характеру операций делятся: на центральные, коммерческие (депозитные) инвестиционные, сберегательные, специального назначения (ипотечные, сельскохозяйственные, внешнеторговые и т.п.)

Деятельной банковской системой в РФ регулируются РЗ «О центральном банке РФ» от 02.12.1990г. (в редакции от 08.07.99г) и РЗ «О банках и банковской деятельности в РФ» от 02.12.1990г. (в редакции от 08.07.99г.). Банковская система РФ с декабря 1990 года может быть отнесена к двухуровневой. Такая система существует в большинстве демократических стран. Центральный Банк выступает как звено первого уровня, осуществляя управление банковской системой и ее субъектами. На втором уровне функционируют кредитные финансовые институты (банки, их объединения, биржи и др.) различных форм себестоимости. В России на первом уровне находится ЦБ РФ, уставный капитал и иное имущество ЦБ РФ являются федеральной собственностью.

ЦБ РФ является юридическим лицом, действует на правах самоокупаемости. Государство не отвечает по обязательствам ЦБ, а ЦБ – по обязательствам государства. Основными целями деятельности ЦБ являются:

- защита и обеспечение устойчивости рубля, в том числе его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам;
- развитие и укрепление банковской системы России,
- обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов.

Получение прибыли не является целью деятельности ЦБ.

Центральный Банк России выполняет следующие функции:

- разрабатывает и проводит совместно с правительством единую государственную денежно-кредитную политику, направленную на защиту и обеспечение устойчивости рубля;
- монопольно осуществляет эмиссию наличных денег и организует их обращение;
- является кредитором для кредитных организаций и организует систему рефинансирования;
- устанавливает правила осуществления расчетов, банковских операций, бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы;
- регистрирует кредитные организации;
- выдает и отзывает лицензии кредитных и аудиторских организаций;
- регистрирует эмиссию ценных бумаг кредитными организациями, осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций;
- осуществляет валютное регулирование, включая операции по покупке и продаже иностранной валюты, определяет порядок расчетов с иностранными организациями;
- организует и осуществляет валютный контроль;
- проводит анализ и прогноз состояния экономики страны.

ЦБ РФ не вправе предоставлять кредиты Правительству для финансирования бюджетного дефицита, покупать государственные ценные бумаги при их первичном размещении.

ЦБ РФ подотчетен Государственной Думе Федеративного Собрания РФ. Высшим органом ЦБ РФ является Совет директоров- коллегиальный орган, определяющий основные направления деятельности и осуществляющей руководство и управление банком.

Банк - организация, являющаяся юридическим лицом, которая в целях получения прибыли на основании лицензии ЦБ РФ привлекает на условиях возвратности денежные средства и другие ценности юридических и физических лиц и размещает их от своего имени на условиях возвратности, платности и срочности, а также осуществляет расчетные и другие банковские операции.

Банки регистрируются и получают лицензию от ЦБ РФ, образуются на основе любой формы собственности (в том числе с привлечением иностранного капитала) и в любой организационно-правовой форме. Одновременно с получением лицензии банками устанавливаются экономические нормативы, которые они обязаны соблюдать.

Операции коммерческих банков делятся на три группы: пассивные (привлечение средств), активные (размещение средств), комиссионно-посреднические (выполнение различных операций по поручению клиентов с уплатой комиссии).

Коммерческие банки выполняют функции посредников между теми, кто имеет временно свободные деньги, и теми, кто в них временно нуждается. Источником доходов коммерческого банка является разница между процентными ставками депозитных (привлечение) и ссудных средств.

Фондовые биржи- это организованный и регулярно функционирующий рынок по купле- продаже ценных бумаг на аукционной основе. На них обращаются главным образом акции частных компаний, а также облигации, выпускаемые правительством, органами местного самоуправления, коммунальными предприятиями и частными компаниями. Через фондовую биржу происходит размещение акций и облигаций, осуществляемое главным образом крупными банками. Фондовые биржи имеют организационно-правовую форму частных акционерных обществ или государственных институтов. В соответствии со своим уставом они управляются обычно биржевым комитетом, избираемым общим собранием членов биржи. Операции на фондовой бирже могут осуществляться только ее членами, таковыми же могут быть только ее акционеры.

Члены фондовой биржи обычно делятся на брокеров, принимающих за плату поручения от клиентов - не членов биржи, и дилеров, которые производят операции по перепродаже ценных бумаг за свой счет, вступая в сделки с брокерами и между собой.

Фондовая биржа – организация, основными задачами которой является:

- обеспечение необходимых условий нормального обращения ценных бумаг;
- определение их рыночных цен и надлежащее распространение информации о них;
- поддержание высокого уровня профессионализма участников рынка ценных бумаг;
- на фондовой бирже проводятся так называемые котировки ценных бумаг. Они заключаются в регулярной оценке специалистами котировочного отдела биржи курсов покупателей и курсов продавцов по всем ценным бумагам, которые проходят через биржу. При этом текущие курсы постоянно демонстрируются на световом табло и регулярно публикуются в специальных бюллетенях. Текущие курсы показывают, по какой цене в данный момент на данной бирже можно купить или продать определенные акции. Эти цены, пересчитанные по специальной формуле, служат основой для получения индексов биржевой активности- своеобразных барометров экономической конъюнктуры.

Фондовая биржа является некоммерческой организацией, не преследует цели получения собственной прибыли, основана на самоокупаемости и не выплачивает доходы от своей деятельности своим членам.

В современный период роль биржи в торговле ценными бумагами несколько уменьшилась. Главной причиной этого является образование мощных финансово-кредитных институтов, которые сконцентрировали у себя большую часть торговли ценными бумагами, без посредничества биржи. На снижение роли биржи в торговле ценными бумагами повлияло также увеличение объема государственных облигаций в общей массе ценных бумаг.

В последние десятилетия во всех развитых странах мира выделяется и развивается такой самостоятельный вид предпринимательства как **консультативный**. Платное консультирование по вопросам управления (консалтинг), чаще всего включающее этапное выявление проблемы (диагностики), разработки решений и их осуществления, выделено статистикой в отдельную отрасль и уже много лет является важнейшим элементом рыночной инфраструктуры.

Так, в США в сфере консультационных услуг занято около 700 тысяч человек, а годовой объем услуг составляет порядка 50 млрд. долларов.

В последние годы консультативное предпринимательство получает все большее развитие и в России, однако имеющийся в стране интеллектуальный потенциал в области экономики и управления используется пока далеко не полностью, количество частных консалтинговых фирм сравнительно невелико.

1.3 Организационно-правовые формы предпринимательства.

Предпринимательская деятельность в России может осуществляться в различных организационно-правовых формах, определенных ГК РФ вступил в силу: 1 часть - в (январе 1995г., 2- в марте 1996года).

Выбор формы зависит от размеров первоначального капитала, масштабов предполагаемой деятельности, возможностей установления партнерских отношений с другими предпринимателями, особенности налогообложения и многих других обстоятельств.

В соответствии с ГК РФ предпринимательской деятельностью могут заниматься как физические, так и юридические лица.

Физическое лицо – это гражданин, который занимается предпринимательской деятельностью единолично, не принимая статуса юридического лица. Право кредиторской деятельности наступает с момента государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя (ИП). Он несет ответственность по своим обязательствам всем своим имуществом (за исключением того, на которое в соответствии с законом не должно быть обращено взыскание). ИП, который не в состоянии удовлетворить требования кредиторов, связанные с осуществлением им кредиторской деятельности, должен быть признан несостоятельным (банкротом) по решению суда. В целом к предпринимательской деятельности, осуществляемой без образования юридического лица, применяются правила регулирующие деятельность юридических лиц.

Таким образом, индивидуальные формы без образования юридического лица относятся к инициативному предпринимательству. Капитал предпринимателя не выделяется из его личного имущества, и риск распространяется на все его состояние.

В целом, индивидуальное предпринимательство при всех его достоинствах и значении для общественно-экономической жизни, занимает незначительное место в производственном секторе. Оно базируется главным образом на ручном труде и малопродуктивных средствах и в недостаточной степени использует научно-технический прогресс.

Те граждане, которых привлекает самостоятельность и независимость от непосредственных начальников и партнеров, могут зарегистрироваться в качестве ИП. Однако, как правило, крупные участники рынка имеют статус юридических лиц.

Согласно ГК РФ **юридическим лицом** признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, также юридические лица должны иметь собственный баланс и смету.

Юридические лица подлежат государственной регистрации и действуют на основании Устава, либо учредительного договора и Устава, либо только учредительного договора.

Поскольку предпринимательская деятельность направлена главным образом на достижение хороших финансовых результатов, то в дальнейшем речь пойдет о коммерческих организациях. В рыночной экономике наиболее распространенной формой предпринимательства являются хозяйственные товарищества и общества, поэтому именно они открывают перечень коммерческих организаций, установленный новым ГК.

Согласно ГК хозяйственными **товариществами** и **обществами** признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Едиными и единственными собственниками имущества, созданного за счет этих вкладов, а также произведенного и приобретенного в процессе производственно-хозяйственной деятельности, становятся сами юридические лица.

Никакой «долевой собственности» здесь не возникает. Взамен отчуждения части своего имущества в собственность товариществ или обществ их участники получают права требования: части прибыли коммерческой организации (дивиденда), участия в управлении делами и получения необходимой для этого информации, возврата в случае ликвидации
организации части имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами.

Как в обществах, так и в товариществах одновременно могут участвовать как физические, так и юридические лица (в любых сочетаниях).

Хозяйственные товарищества и общества близки по своей организационно-правовой форме хозяйствования, что дает возможность преобразования одного вида в другой. Но имеются и существенные различия. Так новый ГК четко разделил товарищества как объединения лиц, требующие непосредственного (личного) участия учредителей в их деятельности, и общества как объединения капиталов (имущества), не требующие такого участия, но предполагающие силу этого обстоятельства наличия специальных органов управления, предусмотренных уставом. Соответственно этому для товариществ не требуется наличия Устава как учредительного документа (достаточно учредительного договора), а их складочный капитал не требует достижения какого-либо минимального размера, поскольку участники товарищества обычно несут и дополнительную ответственность по долгам товарищества иным своим имуществом. Для обществ же необходим Устав, а их уставной капитал должен быть не менее определенного специальными законами минимума, поскольку участники обществ не отвечают по их долгам, а несут лишь риск утраты своих вкладов. В товариществах, участники которых должны заниматься предпринимательской деятельностью, могут участвовать лишь индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации. Общества могут быть созданы одним лицом, товарищества – нет. Кодексом подробно определен статус товариществ, в нем исчерпывающим образом освещены все вопросы их создания и регулирования, в то же время для обществ установлены лишь общие правила, детализация которых предполагается в специальных законах об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью.



Рис.1 Организационно-правовые формы предпринимательства

В соответствии с ГК хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (иначе коммандитного, т.е. смешанного товарищества). Кроме того, в ГК РФ предусмотрено простое товарищество, образуемое по договору нескольких лиц о совместной деятельности, в соответствии с которым они соединяют свои вклады и ведут свои дела без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иных целей.

Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам всем своим имуществом.

Полное товарищество создается и девствует на основании учредительного договора, который должен быть подписан всеми его участниками. Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников.

Учредительным договором товарищества могут быть предусмотрены случаи, когда решение принимается большинством голосов участников. Каждый участник полного товарищества имеет один голос, если учредительным договором не предусмотрен иной порядок определения количества голосов его участников.

Каждый участник полного товарищества вправе действовать от имени товарищества, если учредительным договором не установлено, что все его участники ведут дела совместно, либо ведение дел поручено отдельным участникам. При совместном ведении дел товарищества его участниками для совершения каждой сделки требуется согласие всех участников товарищества. Если ведение дел товарищества поручено вести одному или нескольким членам, то остальные члены для совершения сделки от имени товарищества должны иметь доверенность от участника, на которого возложено ведение дел товарищества.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором или иным соглашением участников.

Участники полного товарищества несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества.

Субсидиарная ответственность означает дополнительную ответственность всех «товарищей» пропорционально размеру их вклада. Так, если имущества товарищества недостаточно для погашения долгов, «товарищи» отвечают лично принадлежащим им имуществом, пропорционально сделанным в организацию товарищества вкладам. Возможность столь высокой ответственности одного участника за действия другого требует установления между ними тесных, лично-доверительных отношений, исчезновение которых, как правило влечет и прекращение деятельности самого товарищества. Поэтому обычно такое товарищество основывается близкими родственниками и становится формой семейного предпринимательства.

Характерной особенностью полного товарищества является также то. Что действия от имени товарищества любого из его участников признаются деятельностью самого товарищества как юридического лица.

Преимущества полного товарищества связаны с простотой организации, поскольку отсутствие в нем специальных органов управления не требует разработки устава, а все вопросы функционирования товарищества решаются в его учредительном договоре. Управление делами осуществляется по общему согласию всех участников, а принятие на себя полными товарищами неограниченной ответственности по долгам товарищества свидетельствует о серьезности и открытости их коммерческих намерений, что существенно повышает их репутацию в глазах контрагентов (одной из сторон договора), а, следовательно, и кредитоспособность.

С другой стороны, **строгая ответственность** участников по долгам товарищества может рассматриваться и как **недостаток** данной формы предпринимательства, сдерживающий ее развитие. В российской практике такие формы встречаются нечасто, и их неразвитость в нашей современной экономике свидетельствует о неуверенности самих предпринимателей в своем деле либо о его возможной коммерческой несостоятельности.

К другим **недостаткам** полного товарищества могут быть отнесены: **невозможность** выпуска акций и облигаций для привлечения дополнительного капитала; **необходимость** особых доверительных отношений между полными товарищами.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) отличается от полного товарищества тем, что в нем наряду с полными товарищами в формировании складочного капитала принимают участие так называемые **участники-вкладчики (коммандитисты),** которые, не участвуя в предпринимательской деятельности, лишь делают вклады в имущество товарищества, получают прибыль и несут риск убытков только в пределах сумм сделанного вклада. Разный уровень ответственности влечет и разграничение прав этих двух категорий лиц на ведение такого товарищества. Вкладчики отстранены от управления делами товарищества, не вправе выступать от своего имени, оспаривать действия полных товарищей и могут лишь требовать предоставления необходимой коммерческой информации и рассчитывать на

первоочередное получение вкладов из имущества ликвидируемого товарищества после удовлетворения интересов кредиторов.

Поэтому всеми делами такого товарищества заправляют полные товарищи, а коммандитисты вынуждены им верить, доверять. Отсюда и происходит традиционное российское название такой организации – товарищество на вере.

Товарищества на вере имеют в основном те же преимущества и недостатки, что и полные товарищества. Дополнительным преимуществом первых является то, для привлечения дополнительных средств они могут использовать капитал сторонних лиц (вкладчиков), заинтересованных в выгодном помещении своих свободных денежных средств. Полные же товарищества такой возможности не имеют. Вклад может быть сделан не только в денежной форме, но и в виде предоставления помещения, транспортных средств или иным образом. Рассматриваемая форма расширяет экономическую базу товарищества; позволяет аккумулировать средства для крупных предпринимательских действий.

Участниками полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере могут быть только индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации, причем каждый из них может состоять только в одном товариществе. Это связано с тем, что они должны участвовать в производственно-хозяйственной деятельности конкретной организации и отвечать при необходимости своим имуществом именно по ее обязательствам. Имя (наименование) хотя бы одного полного товарища должно содержаться в фирменном наименовании товарищества.

Хозяйственные общества представляют собой более сложную организацию предпринимательства, связанную с ограничением или даже исключением личной ответственности участников по долгам общества. Поэтому в законодательстве предусмотрено требование об обязательном минимальном уставном капитале общества. Если же в ходе деятельности стоимость чистых активов общества оказывается менее уставного капитала, оно обязано либо перерегистрировать уменьшение этого капитала, либо вообще прекратить деятельность, и, во всяком случае, не вправе распределять доходы между участниками, так как это ущемляет интересы его кредиторов.

Участниками хозяйственных обществ, как и вкладчиками в товариществах на вере, могут быть не только предприниматели, но и любые граждане и юридические лица. Поскольку общества как объединения капиталов не предполагают обязательного участия всех членов в их деятельности, возникает необходимость в создании специальных органов общества и всей структуры управления им, что фиксируется в утверждаемом учредителями уставе. В качестве учредителя общества выступить и одно лицо, что не имеет смысла для товариществ, где обязательным документом для регистрации служит учредительный договор, подписываемый всеми полными товарищами.

Хозяйственные общества могут создаваться в форме общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью либо акционерного общества.

Обществом с ограниченной ответственностью (ООО) признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на вклады участников, которые не несут ответственности по долгам общества своим имуществом, а лишь рискуют утратить свои вклады. Высшим органом ООО является общее собрание его участников. Число участников такого общества не должно превышать предела, установленного законом об этой форме предпринимательства[1] (не более 50). Участник вправе в любое время выйти из общества и потребовать возвращения ему его доли в уставном капитале в стоимостном или натуральном виде, а остальные участники пользуются преимущественным правом приобретения этой доли. Размер уставного капитала ООО должен быть не менее стократной величины МРОТ.

Преимуществами ООО являются следующие моменты:

1. ООО может быть создано одним лицом.
2. Его члены несут ограниченную ответственность по долгам общества. С точки зрения кредиторов это может рассматриваться и как недостаток данной формы предпринимательства.
3. При продаже доли участника другие участники ООО имеют преимущественное право ее выкупа. Это позволяет сохранять уставный капитал среди лиц, учредивших ООО.
4. Закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» меньше регламентирует деятельность ООО, чем закон «Об акционерных обществах» - деятельность АО. Это позволяет более гибко подходить к созданию управленческой структуры организации.
5. Доли участников ООО закрепляются в уставе и не требуют сложной процедуры оформления в виде приобретения акций.

К отрицательным особенностям ООО (кроме отмеченной выше) можно отнести следующие:

- при выходе из общества участник вправе потребовать выделения доли из активов юридического лица, пропорционально его доле в уставном капитале. Это влечет опасность нарушения производственной структуры и финансовой стабильности общества, если доля в уставном капитале выходящего участника существенна;
- установление законом жестких требований к сумме уставного капитала.

Общество с дополнительной ответственностью, по сути, является разновидностью ООО с распространением на него всех общих правил такого общества. Однако ответственность участников общества с дополнительной ответственностью значительно расширена - они солидарно несут субсидиарную (дополнительную) ответственность по долгам общества. Но размер их ответственности (в

[1] Закон РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 8 февраля 1998г.(в ред. От 31.12.98).

отличие от полных товарищей) ограничен, и касается не всего их личного имущества, а лишь его части – в одинаковом для всех кратном размере к стоимости внесенных ими вкладов в уставной капитал (например, трех- или пятикратном – как это зафиксировано в учредительных документах). При банкротстве одного их участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам. Понятно, что на создание таких обществ предприниматели идут неохотно. В остальном такое общество ничем существенно не отличается от ООО, а их преимущества и недостатки во многом совпадают.

Рассмотренные выше организационно-правовые формы предпринимательства используются преимущественно небольшими по размеру предприятиями. Крупные же масштабы производства требуют иных способов привлечения капиталов и их использования, таких, которые обеспечивали бы стабильное функционирование предприятия. Подобная задача предполагает создание акционерного общества.

В ходе реализации программы приватизации акционерные общества (АО) получили, пожалуй, наибольшее распространение. Только в Санкт-Петербурге их было создано свыше 800, при этом не всегда учитывалось, что данная конструкция, выработанная коммерческой практикой для централизации капитала, была и остается формой крупного бизнеса. Иногда в АО преобразовывались совсем небольшие хозяйства, что дискредитировало саму идею акционирования. Мировой опыт свидетельствует об эффективности такой формы предпринимательства в решении крупных технических, организационных, транспортных и других производственных проблем. На долю АО в развитых странах приходится 30-40% производственных фондов, в США в них создается свыше 80% валового национального продукта. Акционирование компании – это, по существу, продажа компании определенному кругу владельцев (акционеров). Акционирование в современной России – это не только форма разгосударствления собственности. Любой предприниматель, любая фирма в рыночной экономике постоянно нуждается в капитале. Акции позволяют аккумулировать свободные денежные средства граждан и юридических лиц, использовать их в качестве инвестиций, демократизировать процесс управления. Кроме того, свободное приобретение и отчуждение акций на фондовых биржах создает возможность быстрого перелива большого капитала из одной сферы деятельности в другую в соответствии со складывающейся рыночной конъюнктурой, а в известной мере – и с целями развития отраслей народного хозяйства. При других же формах организации предпринимательства это невозможно.

Вместе с тем, как показывает практика, существует и большая опасность злоупотреблений, возможных при этой организационно-правовой форме. Руководители АО при наличии множества мелких акционеров, обычно некомпетентных в предпринимательстве и заинтересованных лишь в получении дивидендов, имеют почти бесконтрольные возможности распоряжения громадными чужими капиталами. Поэтому эффективное функционирование АО, как свидетельствует вся мировая практика, возможно лишь в условиях развитого и продуманного акционерного законодательства.

Порядок создания и правовое положение АО, права и обязанности акционеров регламентируются Законом Российской Федерации «Об акционерных обществах», введенным в действие с 1 января 1996г. (в ред. от 21.03.2002). Новый закон имеет большое значение для дальнейшего развития акционерной формы хозяйствования и выгодно отличается от предшествующих нормативных документов, регламентировавших деятельность АО, поскольку:

- разработан с учетом критического анализа предшествующего опыта их работы и устранения многих негативных положений, которые мешали дальнейшему развитию данной формы хозяйствования;
- подготовлен на основе ГК РФ и многие положения последнего, касающиеся АО, в законе конкретизированы и получили дальнейшее развитие. Появление этого более совершенного документа можно считать хорошей предпосылкой для повышения эффективности функционирования АО.

В соответствии с данным законом акционерным обществом признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу. Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций – и в этом сходство АО с ООО. Принципиальным же отличием АО от ООО является то, что выход из АО возможен только путем продажи или иной передаче права собственности на акции, при этом акционер получает устраивающую его сумму денег или иное имущество от нового владельца акций, а не от общества. При выходе из общества он, как правило, не может написать заявление с требованием выплаты ему обществом стоимости его вклада (акций), что вправе осуществить участник ООО. Поэтому АО исторически возникло как более устойчивая форма организации, финансовое и имущественное положение которой независимо от волеизъявления отдельных акционеров и имущество которой нельзя «растащить» посредством выхода акционеров из общества.

Правда, для защиты прав акционеров законом предусмотрен выкуп акций по требованию участников, не согласных с реорганизацией общества, изменением устава или совершением особо крупной сделки, могущей ущемить их интересы. Выкуп акций осуществляется по их рыночной стоимости, и на это может быть направлено до 10% стоимости чистых активов общества.

Есть еще одна положительная особенность АО: необходимо проведение ежегодных общих собраний акционеров, на которых представляется подробный отчет о деятельности АО за прошедший год. Это делает управление обществом более прозрачным.

Отличие АО от ООО – и в организации уставного капитала. В уставном капитале АО имеется полное равенство долей и обязательное их оформление акциями.

Учредительным документом АО является его устав, а в роли учредителя выступают граждане и (или) юридические лица, причем общество может быть создано одним лицом и состоять из одного лица.

У АО имеются и отрицательные особенности:

- разделение уставного капитала АО на акции влечет необходимость проведения достаточно сложной процедуры регистрации впуска акций в Федеральной комиссии по ценным бумагам;
- АО обязано вести реестр акционеров, где регистрируются все действия с акциями, а также начисление и выплата дивидендов;
- в связи с более сложной структурой управление обществом не всегда достаточно оперативно. Необходимость принятия решения по некоторым вопросам общим собранием акционеров сильно замедляет их разрешение.

АО может быть открытым или закрытым, что отражается в его уставе. Открытое АО проводит без ограничений подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу, а его участники могут отчуждать свои акции без согласия акционеров. Согласно ГК Открытое АО обязано ежегодно публиковать для всеобщего обозрения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков, что дает возможность акционерам знакомиться с деятельностью АО и контролировать ее. Как уже отмечалось, именно преобразование государственных предприятий в открытые АО стало приоритетным направлением приватизации в России.

Положительные моменты ОАО:

- максимальное число участников ОАО не ограничено;
- возможны дополнительные выпуски акций для увеличения оборотных средств общества. Это позволяет привлечь значительные финансовые средства, распыленные среди мелких акционеров.

Организационные особенности:

- минимальный уставной капитал – 1000 МРОТ;
- акционеры ОАО имеют право продать свои акции любым лицам без согласия других акционеров.

Закрытое АО отличается тем, что его акции распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на свои акции, либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц, привлекая тем самым сторонние капиталы, а его участники имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами. Число учредителей и число акционеров закрытого АО по закону не должно превышать пятидесяти. В противном случае общество подлежит преобразованию в открытое АО в течение года; при невыполнении же этого условия оно может быть ликвидировано в судебном порядке.

Для закрытых АО обнародование сведений о своей деятельности не предполагается.

Положительные моменты ЗАО:

-акционеры ЗАО имеют преимущественное право на выкуп акций у акционера, выходящего из общества;

- подписка на акции в случае их дополнительного выхода закрытая, т.е. только среди его акционеров и иного, заранее определенного круга лиц.

Организационные особенности ЗАО:

- максимальное количество участников ЗАО- 50 физических и юридических лиц;
- минимальный уставной капитал – 100 МРОТ.

Данная организационно-правовая форма предпринимательской деятельности широко распространена в мире, в частности, более 95% американских компаний являются закрытыми.

Уставный капитал ЗАО составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами, причем номинальная стоимость всех обыкновенных акций должна быть одинакова. Для гарантий интересов кредиторов законом установлено, что минимальный уставной капитал открытого АО должен составлять не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда, а закрытого АО – не менее стократной суммы этого размера на дату регистрации общества.

Акция – это ценная бумага, свидетельствующая о внесении ее владельцем определенной суммы денег в капитал АО и дающая право на получение ежегодного дохода – дивиденда из прибылей указанного общества. Все акции общества являются именными. Наряду с обыкновенными (или простыми) общество вправе размещать один или несколько типов привилегированных акций. При этом номинальная стоимость последних не должна превышать 25% от уставного капитала общества. Владельцы привилегированных акций не имеют, как правило, права голоса на общем собрании акционеров, но зато независимо от результатов работы АО получают заранее установленный фиксированный дивиденд, определяемый в твердой денежной сумме или в процентах к номинальной стоимости привилегированных акций. Кроме того, эти акции дают преимущества их держателям при распределении стоимости имущества в случае ликвидации общества (первоочередность выплат). Владельцы привилегированных акций получают право голоса на собрании, если решаются вопросы о реорганизации или ликвидации общества, а также в случае неполной выплаты дивидендов по их акциям.

Обыкновенные акции наделяют владельца полномочиями при решении вопросов на собрании акционеров и дают ему число голосов, соответствующее числу его акций.

Дивиденды по ним колеблются в зависимости от прибыли акционерного общества. В странах с рыночной системой хозяйствования курс акций компании находится в прямой зависимости от получаемого по ним дивиденда и в обратной зависимости от величины процентных ставок в данный момент.

Классическая формула определения курсовой стоимости акции:

$$К=Dx100\%/П,$$

где К – курс акции;

D - дивиденд;

П – ставка банковского процента по депозитам.

Можно считать и по-другому:

$$К=ЧПрx100\%/С,$$

где ЧПр – чистая прибыль акционерного общества за год (на одну акцию);

С – средняя депозитная ставка за двенадцать последних месяцев.

Кроме того, рыночная стоимость акций зависит и от ряда других факторов (общей экономической ситуации, перспектив расширения производства и сбыта конкретной продукции, репутации руководства общества и т.д.).

Акция как оборотная ценная бумага выпускается без ограничения сроков обращения, а не на какой-то заранее оговоренный период. Жизнь акции обрывается лишь с прекращением деятельности АО.

Наряду с акциями АО вправе в соответствии с его уставом выпускать и размещать облигации и иные эмиссионные ценные бумаги в качестве одного из способов привлечения дополнительного заемного капитала.

Облигация – это долговое обязательство общества в виде ценной бумаги, удостоверяющей право ее владельца требовать погашения облигации (выплаты номинальной стоимости) с процентами в установленные сроки. Таким образом, обладатели облигаций – только кредиторы общества, не имеющие, в отличие от акционеров, возможности им управлять и контролировать его деятельность. Облигации могут быть именными или на предъявителя, при этом в первом случае обществом ведется специальный реестр их владельцев.

Эмиссия облигаций, в отличие от выпуска акций, не приводит к увеличению уставного капитала АО. Номинальная стоимость всех выпущенных обществом облигаций не должна превышать размер полностью оплаченного уставного капитала либо величину обеспечения, предоставленного обществу третьими лицами для этих целей. Выпуск облигаций без обеспечения допускается не ранее третьего года существования общества и при условии надлежащего утверждения к этому времени двух годовых балансов. Погашение облигаций может осуществляться в денежной форме или иным имуществом в соответствии с решением об их выпуске. Для дополнительной защиты интересов владельцев облигаций в обществе создается резервный фонд в размере не менее 15% его уставного капитала. Этот фонд предназначен для погашения облигаций АО, покрытия его убытков и выкупа акций в случае отсутствия иных средств.

Высшим органом управления АО является общее собрание акционеров, к исключительной компетенции которого относится изменение устава и уставного капитала, избрание членов совета директоров и ревизионной комиссии, утверждение годовых результатов деятельности и распределение прибылей и убытков, дробление и консолидация акций, заключение особо крупных сделок, участие в холдинговых компаниях, финансово-промышленных группах и иных объединениях коммерческих организаций, реорганизация и ликвидация общества и некоторые другие вопросы, наиболее существенные и важные для его успешного функционирования. Общество ежегодно обязано проводить общее (годовое) собрание акционеров независимо от других собраний.

В промежутках между собраниями общее руководство деятельностью осуществляет совет директоров (наблюдательный совет), который избирается собранием на один год и обязателен в обществе с числом акционеров более 50. В обществе с меньшим числом владельцев голосующих акций уставом может быть предусмотрено, что функции этого совета осуществляет общее собрание. Для открытого АО с числом акционеров более 1000 количественный состав членов совета директоров (наблюдательного совета), не может быть менее 7 членов, а для общества, где акционеров более 10000 – менее 9 членов. Из их числа избирается председатель совета директоров (наблюдательного совета), который организует его работу, созывает заседания совета, контролирует ведение протокола и т.п.

Кроме того, руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом общества (директором, генеральным директором) или единоличным и коллегиальным органом (правлением, дирекцией). По решению общего собрания акционеров полномочия исполнительного органа могут быть переданы по договору коммерческой (управляющей) организации или индивидуальному предпринимателю (управляющему). Исполнительный орган решает все вопросы руководства, за исключением вопросов, отнесенных к исключительной компетенции общего собрания акционеров или совета директоров (наблюдательного совета). Причем в последнем члены коллегиального исполнительного органа не могут составлять большинства, а лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа, не может быть одновременно председателем совета. С исполнительным органом общество заключает договор, где фиксируются его права и обязанности. Договор может быть расторгнут в любое время по решению общего собрания акционеров, если уставом общества это не отнесено к исключительной компетенции совета директоров (наблюдательного совета).

Решающее слово в управлении АО имеют владельцы крупных пакетов акций, а обладатель более половины акций имеет в своем распоряжении контрольный пакет. На практике в силу распыленности массы акций среди мелких держателей, которые не участвуют в собраниях акционеров и не управляют делами, достаточно в ряде случаев иметь намного меньшую долю акций (до 20%, а порой даже и 10%) для практически полного контроля над АО. В последнее время руководители некоторых предприятий

намеренно ведут управление таким образом, чтобы поставить предприятие почти на грань банкротства, выкупить за бесценок у работников принадлежащие им акции, а затем, уже став полноценным хозяином, начать более эффективно распоряжаться имуществом такого АО.
АО ликвидируется добровольно на основании решения общего собрания, например, на по истечении срока, на который оно было создано, или при достижении конкретной поставленной цели, а также по решению суда в случае неплатежеспособности или нарушения действующего законодательства. АО может быть реорганизовано путем слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования.
Ряд дополнительных ограничений деятельности АО и гарантий прав как его кредиторов, так и акционеров, предусмотренный современным российским законодательством, призван поставить заслон злоупотреблениям, имевшим место до сих пор, при этой организационно-правовой форме предпринимательства, способствовать повышению эффективности ее функционирования. В частности, ГК установлено требование публичного ведения дел открытым АО, ограничение на выпуск привилегированных акций и облигаций, исключительная компетенция общего собрания, не подлежащая передаче исполнительным органам.
Надо сказать, что новый закон об АО имеет ряд существенных особенностей по сравнению с предыдущими нормативными актами об акционерных обществах. Во-первых, этот закон считают менеджерским, т.к. в нем существенно сдвинуты полномочия от общего собрания акционеров к совету директоров. Во-вторых, впервые в отечественном законодательстве закреплены понятия «рыночная цена» и «рыночная стоимость», которые по своему содержанию близки к международному стандарту. Приведем это определение: «Рыночной стоимостью имущества… является цена, по которой продавец, имеющий полную информацию о стоимости имущества и не обязанный его продавать, согласен был бы продать его, а покупатель, имеющий полную информацию о стоимости имущества и не обязанный его приобретать, согласен был бы его приобрести». Из этого вытекает, что рыночной стоимостью имущества является его цена. В-третьих, важной особенностью Закона об АО является то, что этот закон существенно ущемляет права генерального директора АО. По новому закону генеральный директор не может быть председателем совета директоров.
По мнению многих специалистов, это является позитивным моментом, т.к. до этого генеральные директора имели, по сути, неограниченные права и зачастую злоупотребляли этим положением в своей деятельности.

Федеральный Закон об АО имеет и много других особенностей.

Гражданским кодексом (впервые в России) введено понятие дочерних и зависимых обществ. Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество, в силу преобладающего участия в его уставном капитале либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом. Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества (товарищества). В то же время основное общество (товарищество) отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение его указаний.
Хозяйственное общество признается зависимым, если другое (преобладающее) общество имеет более 20% голосующих акций зависимого АО или двадцати процентов уставного капитала общества с ограниченной ответственностью. Хозяйственное общество (преобладающее) обязано незамедлительно публиковать сведения о приобретении более 20% акций зависимого общества.

Еще один вид коммерческой организации – производственный кооператив (артель) в конце 80-х был единственной легальной формой предпринимательства в нашей стране и получил тогда сравнительно широкое распространение. К началу 1991 г. в 245,3 тысяч зарегистрированных кооперативов было занято 6,1 млн. человек (4% общего числа занятых), но затем объем их деятельности существенно сократился. Это было связано, в частности , с тем, что в Законе РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности», действовавшем в 1991-1994гг., эта организационно-правовая форма вообще не упоминалась. Вновь она приобрела права существования и развития с принятием нового ГК и Закона Российской Федерации «О производственных кооперативах» от 8 мая 1996г.
Согласно ГК производственный кооператив - это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Учредительным документом – уставом- может быть предусмотрено участие в деятельности кооператива юридических лиц. Число членов кооператива не должно быть менее пяти. Члены производственного кооператива несут по его обязательствам субсидиарную (дополнительную) ответственность в размерах и порядке, предусмотренном законом о производственных кооперативах и уставом (хотя и не всем своим имуществом, а в заранее определенном уставом размере – обычно, кратном по отношению к паевому взносу члена).
Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива .Для кооперативов, традиционно называвшихся в российском праве артелями, характерно личное трудовое участие в них членов-пайщиков, в роли которых обычно выступают не являющиеся профессиональными предпринимателями обычные граждане. При этом участие в управлении делами кооператива (при принятии решений его высшим органом управления – общим собранием членов кооператива) строится по принципу «один пайщик – один голос», а распределение

получаемых доходов происходит с обязательным учетом характера и степени их трудового вклада, а не только и не столько их имущественного взноса (пая). Отсюда и термин «артель». В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворения требований его кредиторов. Это четко отличает кооператив от обществ и товариществ.

Член кооператива вправе по своему усмотрению выйти из него. В этом случае ему должна быть выплачена стоимость пая или выдано имущество, соответствующее его паю, а также осуществлены другие выплаты, предусмотренные уставом кооператива.

К важным преимуществам данной организационно-правовой формы хозяйствования относится распределение прибыли кооператива в соответствии с трудовым участием его членов, что материально заинтересовывает их в более добросовестном отношении к своему труду. Другим преимуществом кооператива является предоставление всем членам равных прав в управлении кооперативом, не зависимых от размера имущественного взноса. Для укрепления материальной базы кооперативов ГК допустил ограниченное участие в них юридических и физических лиц – вкладчиков, не участвующих личным трудом в деятельности артели, но принимающих значительно материальное участие в образовании ее имущества и получающих благодаря этому известный доход (так называемые «финансовые участники»). Они не могут оказывать решающего влияния на управление делами кооператива, независимо от размера имущественного взноса, поскольку, как и другие члены, обладают одним голосом каждый.

К недостаткам кооператива относится регламентирование минимального числа его членов, которое не может быть менее пяти, что существенно ограничивает возможности создания подобных организаций.

Кооператив, как правило, небольшое предприятие, в котором каждый его член является одновременно работником и хозяином(собственником), принимающим активное участие в управлении. Производственные кооперативы, в которых социально значим прежде всего человек, а не капитал, нужны экономике России, так как способны решать многие весьма болезненные проблемы нашего общества, такие, например, как сохранение и создание дополнительных рабочих мест при относительно небольших затратах, в том числе для наименее защищенных слоев населения, расширение ассортимента, увеличение объема и повышение качества отечественных товаров, работ, услуг, быстрое освоение новых технологий, широкое использование местных кадровых, сырьевых и производственных ресурсов и т.п. Сегодня необходимо признание значимости производственных кооперативов в экономике на государственном уровне и активная правовая, организационная, финансовая и иная их поддержка как в центре, так и в регионах, в особенности на стартовом этапе, как важной структуры, прежде всего, малого предпринимательства.

Сегодня ряд организаций продолжает оставаться в государственной или муниципальной собственности. В рыночной экономике им предстоит занять место равноправного субъекта в совокупности различных форм хозяйствования, действующих на коммерческих принципах. В ГК для государственных и муниципальных предприятий предусмотрена форма унитарного предприятия. «Унитарный» означает единый, не разделенный на части. Согласно ГК, **унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.** Это означает, что данное имущество является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками унитарного предприятия. В этом основное отличие унитарного предприятия от хозяйственных обществ, товариществ и производственных кооперативов.

Унитарные предприятия имеют особый имущественный статус, согласно которому право собственности сохраняется за учредителем (т.е. государством), а имущество закрепляется за унитарным предприятием лишь на ограниченном вещном праве (на праве хозяйственного ведения либо на праве оперативного управления).

Существенной особенностью, отличающей унитарное предприятие от других коммерческих организаций, является управление таким предприятием. Единоличным исполнительным органом унитарного предприятия является его руководитель (директор, генеральный директор), который назначается собственником (либо уполномоченным собственником органом) и ему подотчетен. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника имущества.

Как уже было сказано, унитарные предприятия подразделяются на две категории в зависимости от прав, предоставляемых учредителем:

1). унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения, - федеральное государственное предприятие и государственное предприятие субъекта РФ, муниципальное предприятие;

2). унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления, - федеральное казенное предприятие, казенное предприятие субъекта РФ, муниципальное казенное предприятие (2).

Такие особые разновидности прав, не известные странам с классической рыночной экономикой, призваны оформить имущественную базу для самостоятельного участия в гражданских правоотношениях юридических лиц – несобственников.

В соответствии с ГК РФ право хозяйственного ведения – это право государственного или муниципального унитарного предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом собственника в пределах, установленных законом или иными правовыми актами.

Право оперативного управления в соответствии с ГК РФ представляет собой право учреждения или казенного предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться закрепленным за ним имуществом

собственника в пределах, установленных законом, в соответствии с целями его деятельности, заданиями собственника и назначением имущества.
Различие прав хозяйственного ведения и оперативного управления состоит в содержании и объеме полномочий, которые предприятия получают от собственника на закрепленное за ними имущество. Право хозяйственного ведения шире право оперативного управления, т.е. предприятие, функционирующее на основе права хозяйственного ведения, имеет большую самостоятельность в управлении, чем предприятие, основанное на праве оперативного управления.
Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления. Учредительным документом такого предприятия является его устав, утверждаемый уполномоченным на то государственным органом РФ или органом местного самоуправления. В течение трех месяцев с момента государственной регистрации предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, его уставный фонд, определяющий минимальный размер его имущества, должен быть полностью сформирован собственником. Согласно Федеральному закону «О государственных и муниципальных предприятиях» от 14.11.2001 №161-ФЗ (2) размер уставного фонда государственного предприятия должен составлять не менее, чем 5000 МРОТ (на дату государственной регистрации), муниципального предприятия – не менее, чем 1000 МРОТ.
Государственное или муниципальное предприятие распоряжается движимым имуществом, принадлежащим ему на праве хозяйственного ведения, самостоятельно (кроме случаев, установленных законодательством и нормативными актами). Вместе с тем такое предприятие не вправе продавать принадлежащее ему недвижимое имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в уставный (складочный) капитал хозяйственного общества или товарищества или иным образом распоряжаться таким имуществом без согласия собственника имущества – государственного или муниципального предприятия. Собственник имущества такого предприятия не отвечает по обязательствам последнего, за исключением случаев, когда в банкротстве предприятия виноват сам учредитель. В равной мере и предприятие такого типа не отвечает по долгам собственника имущества.
В качестве другой разновидности государственных и муниципальных унитарных предприятий могут выступать унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления.
Небольшое количество предприятий (типа объединения «Гознак» или стратегически важного оборонного завода), находящихся в федеральной собственности, может по решению Правительства России быть преобразовано в федеральное казенное предприятие. Это означает, что такое предприятие получает на закрепленное за ним имущество еще более узкое, ограниченное по содержанию, в сравнении с правом хозяйственного ведения право оперативного управления, тождественное праву бюджетных учреждений. Такое предприятие вправе отчуждать или иным способом распоряжаться принадлежащим ему имуществом только с согласия Правительства РФ или уполномоченного им федерального органа исполнительной власти и только в пределах, не лишающих его возможности осуществлять деятельность, предмет и цели которой определены уставом такого предприятия. Деятельность казенного предприятия осуществляется в соответствии со сметой доходов и расходов, утверждаемой собственником имущества казенного предприятия.
Таким образом, казенное предприятие полностью контролируется государством – собственником, хотя и выступает в имущественном обороте как самостоятельный участник. Причем РФ принимает на себя дополнительную (субсидиарную) ответственность по долгам казенного предприятия при недостаточности его имущества, из чего вытекает, что предприятие данной категории в принципе не может быть банкротом. В казенном предприятии уставный фонд не формируется.
Государственное предпринимательство довольно широко представлено в странах с рыночной экономикой, прежде всего в отраслях, имеющих особо важное значение для экономики страны, либо в отраслях, требующих больших капитальных вложений, и в которых предприятия других форм собственности не могут обеспечить для себя достаточную норму прибыли для расширенного воспроизводства. Опыт таких стран позволяет утверждать, что государственные предприятия могут эффективно использоваться в системе государственного предпринимательства. Государственная собственность, создавая объективную возможность концентрации всех видов ресурсов в государственном масштабе, позволяет ускорить решение задач на микроуровне. В то же время, как свидетельствует мировой опыт, эффективность государственных предприятий в целом несколько ниже, чем в частном секторе.
К недостаткам государственных предприятий обычно относят: меньшую мотивацию к труду; больший разрыв интересов менеджеров и собственников; меньшую гибкость, невосприимчивость к запросам потребителя; зависимость от ведомств в определении стратегии деятельности, в выборе руководителя и др.

1.4 .Объединение предпринимателей - коммерческих организаций.

Объединение коммерческих организаций обеспечивает эффект объединения или синергетический эффект, состоящий в следующем:

- реализация эффекта масштаба используемых ресурсов, т.ч. квалифицированного управленческого, научного, производственного персонала;
- минимизация для участников объединения отрицательного воздействия конкуренции, поскольку участники объединения, как правило, не допускают взаимной конкуренции на одном и том же рынке;
- значительная централизация капитала;
- возможности создания самодостаточной вертикально интегрированной системы от добычи сырья до выпуска законченной продукции;
- возможности диверсификации производства для снижения предпринимательских рисков и обеспечения специализации отдельных видов деятельности как условия их конкурентоспособности;
- обеспечение эффективного ценообразования на продукцию участников объединения, способствующему оптимальному уровню рентабельности каждого из них и объединению в целом;
- объединение производства, технического опыта и научно-исследовательских разработок, возможности интеграции науки и производства.

Существуют различные критерии классификации объединений:

1).По правовым формам объединения подразделяются на ассоциации, союзы (некоммерческие организации), холдинги, финансово-промышленные группы (ФПГ).

2).По критерию экономического содержания, основанному на различии целей создания объединений, принципов, централизации производственно-хозяйственных и коммерческих функций, на распределении полномочий между участниками объединения- концерны, консорциумы, картели, синдикаты, пулы и пр.

3).по способу организации объединения (добровольной или принудительной). Равноправные объединения основаны на добровольной договорной кооперации (ассоциации, союзы). Неравноправные объединения (вертикального типа) основаны на экономической субординации и контроле одного участника над другим (холдинги, ФПГ).

Ассоциация- это имеющая статус юридического лица мягкая форма добровольного объединения экономически самостоятельных предприятий, научных, проектных, конструкторских, строительных и прочих организаций, которые одновременно могут вступать в другие объединения без согласования с отдельными участниками. Ассоциация не отвечает за результаты деятельности вошедших в нее предприятий, если это специально не оговорено в уставе. Основная цель создания ассоциаций - повышение эффективности работы на основе совместного решения научно-технических, производственных, экономических, социальных и других задач.

Концерн – крупное объединение предприятий, связанных производством конечного продукта, договорами, капиталом при наличии одного ведущего направления. Часто такая группа предприятий объединяется вокруг сильного головного предприятия- холдинга, материнской компании, которое держит в своих руках контрольные пакеты акций этих предприятий. Номинально входящие в концерн предприятия, производящие различную продукцию, расположенные в разных регионах, сохраняют хозяйственную самостоятельность, остаются юридическими лицами, являясь дочерними компаниями или филиалами головной компании и делегируя часть своих прав коллегиальному органу управления.

Фактически в рамках концерна наблюдается высокая степень централизации управления и хозяйственного подчинения, особенно в области управления финансами, инвестициями, НИОКР (например, централизация части финансов, некоторых финансовых служб и др.).

Основой деятельности концерна, как правило, является промышленное производство, имеющее собственный мощный сбытовой аппарат в лице торговых филиалов и разветвленную структуру входящих в концерн фирм, объединенных через систему участия. (Система участия - целый ряд многоступенчатого подчинения одних предприятий другим путем участия в их акционерном капитале: приобретение контрольных пакетов акций этих предприятий).

Крупные концерны объединяют десятки и сотни предприятий, могут включать также обслуживающие, финансовые, страховые, научно- исследовательские фирмы.

Различают **концерны горизонтального типа** (объединяющие корпорации, фирмы одной и той же отрасли, например, автомобильные) и **концерны вертикальные** (объединяющие предприятия различных отраслей промышленности, но связанных производственно-технологическим процессом, что возможно, например, в горнорудной и металлургической промышленности).

Управление концерном осуществляется его органами, избираемыми участниками концерна. Единое управление является отличительным признаком концерна. Взаимоотношения между его участниками строятся на договорной основе, однако они достаточно жестко регламентированы.

Концерны основываются, как правило, на акционерном капитале. Предприятие может состоять только в одном концерне.

Процесс возникновения новых крупных рыночных структур в промышленности России начался с создания концернов, причем наиболее распространенным являлось создание данных форм «сверху»- включение в состав концерна предприятий целых отраслей, ранее входивших в соответствующие отраслевые министерства. Подобным образом были созданы такие широко известные концерны в газовой

промышленности – «Газпром», энергетическом машиностроении - «Энергомаш», химическом машиностроении - «Технохим» и других отраслях промышленности.

Реже встречался случай формирования структур концернового типа на основе уже сложившихся ранее крупных объединений данной отрасли (вариант формирования «снизу»).

Консорциум – временное объединение (на паевой основе) предприятий, банков, научных, проектно-конструкторских и других организаций независимо от их подчиненности и формы собственности и в целях совместного решения разовых крупномасштабных задач, непосильных для какой-нибудь одной корпорации или банка, в течение определенного периода времени, в том числе совместного размещения займов, акций, реализации каких-либо программ, проектов, госзаказов, проведения крупных мероприятий в сфере производства, финансов, капитального строительства, экологии, науки и т.п. Участники консорциума полностью сохраняют свою юридическую и хозяйственную самостоятельность и могут быть одновременно членами других ассоциаций, консорциумов. Однако в деятельности, касающейся целей консорциума, они подчиняются совместно выбранному руководству. После выполнения поставленных задач консорциум прекращает свое существование.

Финансово-промышленная интеграция.

По мере накопления финансовых средств банками и укрупнения промышленности на базе объединений формируются предпосылки для возникновения определенных организационных форм объединения промышленного и банковского капиталов.

Интерес производственных структур к объединению с банковским капиталом объясняется тем, что:

во-первых, развитие производства в условиях ускорения НТП и обострения конкурентной борьбы требует значительных инвестиций, которых у производства нет;

во-вторых, в условиях финансово-промышленного объединения снижается вероятность банкротства отдельных предприятий;

в-третьих, объединение промышленного и финансового капиталов позволяет повысить привлекательность предприятий, входящих в объединение, для внешних инвесторов. Первыми ощутили острую потребность к объединению с финансовым капиталом предприятия российской промышленности, большинство из которых находится в тяжелом финансовом положении, и характеризуются высокой степенью изношенности основных фондов.

В свою очередь определенный интерес к созданию финансово-промышленных объединений стал проявлять и денежный капитал, который в результате спада промышленного производства начал терять свою силу, что выразилось, в частности, в росте числа банкротств финансовых учреждений. Кроме того, с падением темпов инфляции спекулятивные операции с валютой и краткосрочные кредиты перестали приносить сверхприбыли.

В мировой практике получили наибольшее распространение несколько форм финансово-промышленной интеграции.

а). **Конгломерат** – это разновидность концерна, возникающего в результате поглощения и слияния большого количества разнородных компаний, не имеющих ни функциональных связей (т.е. связей, обусловленных последовательностью выполнения операций производственного процесса) между собой, ни профилирующей специализации. Отличие конгломерата от концернов заключается в том, что участники конгломератов пользуются широкой автономией в производственной деятельности и в осуществлении финансовой политики. Конгломераты могут включать в себя предприятия самых различных отраслей промышленности, сферы обслуживания. Например, в состав одного и того же конгломерата могут входить одновременно предприятия металлургические и фармацевтические, текстильные и строительные, страховые и туристические компании и т.п. Смысл создания подобных конгломератов заключается в том, чтобы, во-первых, максимально обезопасить вложенные в них средства, а, во-вторых, обеспечить устойчивое в масштабах всего объединения получение прибыли даже в тех случаях, когда кризисными явлениями в экономике могут быть захвачены отдельные предприятия того или иного конгломерата. Это выгодно как конгломерату в целом, так и отдельным входящим в него предприятия, поскольку временная убыточность входящей в конгломерат, например, гостиничной компании может быть перекрыта за счет более высоких прибылей, получаемых в то же время строительной компанией.

От обычного концерна конгломерат отличается не только большими масштабами диверсификации производства, но и большим объемом финансовых операций.

Диверсификация- разнообразие, одновременное развитие многих, не связанных друг с другом производств, расширение ассортимента производимых изделий. Диверсификация является современной формой концентрации производства и образования крупных многоотраслевых фирм.

В состав конгломерата входят мощные банковские структуры, при поддержке которых можно осуществить покупку контрольных пакетов акций интересующих производственных и финансовых компаний. В качестве материнской компании конгломерата могут выступать концерн, банк или холдинговая компания. Цель создания – увеличение прибыли. Данный вид объединения, особенно широко представленный в экономике развитых стран в 60-е годы, стал уступать место ФПГ, обладающими возможностями более мобильного перемещения капитала, а также более эффективной концентрации на перспективных направлениях.

Следует подчеркнуть, что с течением времени, особенно в условиях перехода от индустриальной к постиндустриальной экономике, факторы, ранее определявшие высокую конкурентность фирмы,

превращаются в свою противоположность и начинают оказывать негативное воздействие на конкурентные позиции.

Так, в послевоенный период процесс диверсификации и создание на этой основе многоотраслевых холдингов, ФПГ, конгломератов, достигших своего шика к середине 70-х годов, в рамках мирового экономического развития рассматривался в качестве одного из важнейших рычагов повышения конкурентоспособности компаний.

В 80-е и особенно в 90-е годы в наиболее развитых странах в качестве решающих факторов конкурентоспособности уже выступают интенсивность внутренней конкуренции и децентрализация корпоративной деятельности, связанная с дедиверсификацией (специализацией) компаний.

В это время начали активно развиваться процессы, связанные с расформированием конгломератов, освобождением от непрофильных производств и концентрацией усилий на основных видах деятельности, что, в конечном счете, усиливает интенсивность конкуренции на внутреннем рынке.

В настоящее время Россия находится в своеобразной «противофазе» с мировой тенденцией. В условиях слабости контрактных отношений, непрозрачности рынка и информационного отставания процессы диверсификации и концентрации деятельности, формирования многоотраслевых холдингов и ФПГ здесь усиливаются.

б). **Холдинг –** это чаще всего акционерная компания, использующая свой капитал для приобретения контрольных пакетов акций других, дочерних АО с целью проведения единой политики и осуществления финансового и хозяйственного контроля за их работой, а также получения дохода на вложенный в акции капитал. Активы холдинга представлены акциями преимущественно других АО. Дочерние предприятия не могут владеть акциями самой холдинговой компании.

Выделяются два основных типа холдинговых компаний:

1- чистый холдинг, создаваемый специально для вышеуказанных функций;

2- смешанный, занимающийся, кроме того, и определенной предпринимательской деятельностью и создаваемый, как правило, в связи с основанием промышленными и прочими компаниями дочерних фирм или поглощением ими других АО. Поэтому в широком смысле холдинговой компанией следует считать совокупность двух или более коммерческих организаций, в которой один из участников основное (материнское) или преобладающее (участвующее) общество выполняет определенные руководящие функции на основе экономического преобладания в отношении других участников (дочерних или зависимых обществ).

Во главе холдинговой компании стоит так называемая компания- держатель, имеющая контрольные пакеты акций и действующая через нижестоящие, промежуточные компании. Чистые холдинги возглавляются, как правило, крупными банками, в то время как во главе смешанного холдинга может находиться любое крупное объединение, связанное с производством.

Образование холдинговых структур происходит двумя путями:

1).по инициативе и под контролем государственных органов;

2).в процессе слияния и поглощения АО посредством выкупа контрольного пакета акций.

В России используются оба пути, при этом многие холдинги, созданные государством, в настоящее время проводят активную политику в соответствующих отраслях (преимущественно топливно-энергетического комплекса) и на фондовом рынке, а кроме того, сами властные структуры как федеральные так и субъектов РФ принимают активное участие в борьбе за контрольные пакеты акций приватизированных предприятий, за право, за право осуществлять контроль и руководство их деятельностью.

В условиях рыночной экономики холдинги в России возникли не только в процессе приватизации, но и в результате интеграции нескольких организаций одной отрасли (например, нефтяные компании АО «ЮКОС», АО «Сиданко»). Попытки создания крупных холдингов вместо упраздняемых министерств не увенчались успехом, тем не менее опыт показывает, что целый ряд холдинговых структур, формировавшихся с учетом особенностей и нужд конкретных отраслей, сумели не только выжить, но и занять уже в условиях рыночных отношений доминирующее положение на соответствующих рынках.К их числу можно отнести, например, такие крупнейшие холдинги, как российские АО РАО «ЕЭС России» и «Газпром». Они изначально были нацелены на монополизацию соответствующих отраслей, поскольку их функционирование неразрывно связано с такими естественными монополиями, как трубопроводный транспорт и энергетические сети. Естественно, что организационные структуры управления этими корпорациями должны соответствовать задачам удержания уже имеющихся рынков и приобретения новых, т.е укрепления преобладающего положения данных корпораций на соответствующих рынках. Вследствие этого российские корпорации холдингового типа, изначально возникшие как форма реорганизации гос. хозяйствующих субъектов, входивших в соответствующие отраслевые системы, объективно стали организационно-правовой формой усиления монополизации в соответствующих отраслях.

Имеются также холдинговые компании, возникшие в результате и межотраслевой интеграции (н-р, компания АО «Лукойл», распространяющая свою деятельность в нефтяной отрасли, сфере машиностроения, фармацевтике и пр.).

Оформившиеся в российской экономике к настоящему времени корпорации холдингового типа можно подразделить на четыре основные категории:

1. Государственные холдинговые структуры. Это холдинги, в которых государство владеет определенной долей уставного капитала (не обязательно контрольным пакетом акций). Среди этих

образований наряду с РАО «ЕЭС России» и АО «Газпром» можно отметить гос. корпорации РАО «Росуголь», Российская металлургия», «Связьинвест», ряд министерств и ведомств, преобразовавшихся в АО.

2. Холдинги в интегрированных компаниях. В основном это компании, возникшие на базе вертикальной или горизонтальной интеграции нескольких предприятий одной отрасли. Типичными здесь являются корпорации, сложившиеся в результате интеграции предприятий нефтяной промышленности (компании «ЮКОС», «Сиданко» и др.) Государство имеет в уставных капиталах ряда интегрированных компаний свою долю, однако соответствующие госпакеты акций предназначены для продажи.
3. Холдинги в конгломератах. В России в качестве таковых можно рассматривать АО, возникшие на базе межотраслевой интеграции. Этот тип компаний распространен мало, но отдельные структуры такого рода уже есть (АО «Лукойл»).
4. Банковские холдинговые структуры. В наших условиях это промышленные корпорации, находящиеся под банковским контролем. Этот контроль развит пока недостаточно, но в основном из-за существующих нормативных ограничений на приобретение банками контрольных пакетов акций других АО. В качестве примера банковского контроля над промышленными предприятиями можно привести акционерный контроль ОНЭКСИМбанка над РАО «Норильский никель» в рамках финансово-промышленной группы Интеррос.

Холдинговые компании как форма организации крупного бизнеса имеют значительные преимущества перед другими способами концентрации капитала, заключающиеся в следующем:

1.В повышении устойчивости бизнеса, снижении рисков потерь собственности объединения. Рискованные операции могут быть перенесены в дочерние фирмы, т.к. будучи самостоятельными юридическими лицами, они несут ответственность только принадлежащим им имуществом.

2.В возможности централизации целого ряда функций и за счет этого экономии управленческих затрат. В частности основные общества выполняют такие обязанности как планирование, организация финансовых потоков, централизованный бухучет, правовое обеспечение, кадровая политика, информационное обеспечение, статистика, маркетинг и организация сбыта.

3.В обеспечение единой внутри холдинговой компании налоговой и финансовой политики. Корпоративные схемы налоговой политики, направленные на снижение налогов, могут быть основаны, в частности, на «трансфертном» ценообразовании.

4. В обеспечении конфиденциальности контроля. В холдинге на верхушке «холдинговой пирамиды» может быть общество, созданное отдельными лицами, чей реальный контроль через органы управления основного общества практически скрыт (и может быть выявлен только через систему аффилированных лиц)

5.Вхождение в холдинг ранее независимых структур позволяет им значительно расширить свои инвестиционные возможности, использовать увеличение размеров производства и сбыта, упростить расчеты между собой, сохранить и развить свои производственные связи, диверсифицировать производство, обеспечить в конечном счете свою устойчивость и выживаемость, успешнее конкурировать на международном рынке. Для вошедших в крупную холдинговую систему вероятность банкротства почти исключена.

Так, после распада СССР в России холдинги и другие объединения создавались не только ради прибыли, но и для сохранения прежних производственных связей и взаимопомощи, без которых не могли бы функционировать многие отрасли экономики. Перечисляя в распоряжение холдинга части прибыли, предприятия получали взамен поддержку при заключении договоров на поставку сырья и материалов, топлива и других средств производства, а также помощь при организации сбыта своих изделий. Имея свои банки или крупные суммы на счетах в других банках, холдинги предоставляют дочерним фирмам льготные кредиты, оказывают помощь в вопросах технического перевооружения производства.

Российские холдинги до недавнего времени в основном базировались на государственной собственности (в отличие от зарубежных, являющихся в подавляющем большинстве, частными корпорациями) и соответственно создавались гос. органами - либо путем выделения из состава существующего крупного предприятия подразделений в качестве самостоятельных юридических лиц и преобразования их в дочерние предприятия, либо объединением пакетов акций юридически самостоятельных предприятий или учреждением новых АО. В подобных управленческих структурах, формировавшихся с целью сохранить объединения предприятий, поддержать сложившиеся технологические цепочки и кооперативные связи между ними, предполагается жесткое подчинение дочерних предприятий материнской компании, что создает опасность возрождения административных методов управления, а, кроме того, в условиях слабого антимонопольного законодательства, превращения холдингов в монопольные структуры.

Эти и другие отрицательные явления, связанные с функционированием холдингов (возможность ущемления интересов акционеров дочерних компаний, снижение гарантий кредиторам) должен нивелироваться мерами государственного правового регулирования.

За рубежом процесс создания холдингов был напрямую связан с развитием интеграционных процессов. В частности, холдинговые компании часто выходят за рамки национальных границ, образуя транснациональные компании (ТНК). Холдинговая компания осуществляет управление в рамках ТНК преимущественно методами финансового воздействия, устанавливая для каждой родственной фирмы

основные финансовые показатели – размер прибыли. Издержки производства, а, кроме того, размеры и способы перевода дивидендов, способы перевода прибылей. Наряду с финансовыми рычагами воздействий используются и другие средства. Инструментом централизованного управления может служить, например, техническая политика, т.е. сосредоточение научных исследований и технических разработок в едином центре головной компании предоставление результатов дочерним компаниям. Часто в качестве таких инструментов используется распределение между дочерними компаниями номенклатуры выпускаемой продукции (план производства), раздел между ними рынков сбыта. Это характерно для таких ТНК, как «Зингер», IBM, «Кодак», «Сименс» и др.

в). **Финансово-промышленные группы.**

ФПГ - основа функционирования экономики развитых стран.

ФПГ – объединение финансового и промышленного капитала, базирующаяся на долгосрочных связях и различных системах участия в капитале корпораций – способны обеспечить развитие НТП, позволяют осваивать наукоемкие производства, способствуют развитию базовых, капиталоемких отраслей.

Так, высокие темпы роста экономики Японии, Германии, Южной Кореи и других стран обеспечивались, главным образом, за счет выдвижения на передний план финансово-промышленных гигантов: «Мицубиси», «Тойота Моторс», «Даймлер-Бенц», «Сименс», Самсунг», «ДЭУ» и др. Как показывает зарубежный опыт, 40 крупнейших транснациональных ФПГ проводят и реализуют около половины мировой промышленной продукции.

Значение формирования подобных объединений особенно возрастает в период инвестиционного кризиса, когда для структурной перестройки экономики требуются значительные инвестиционные ресурсы. ФПГ являются привлекательным заемщиком капитала, что значительно повышает их инвестиционную способность. Эффект объединения организаций в интегрированную группу (синергетический эффект) проявляется и в повышении приспособляемости участников ФПГ к изменению экономических условий, достигаемой на основе взаимодействия и сотрудничества участников группы, распределения между ними функций и предпринимательского риска.

Все это очень актуально для современной России. Поэтому создание ФПГ на данном этапе может рассматриваться как один из возможных вариантов решения проблемы возрождения отечественной промышленности.

ФПГ представляют входящим в них предприятиям следующие возможности:

- контроль значительной доли рынка;
- оптимальное перераспределение средств через единый финансовый центр с целью поддержания бесприбыльных, но необходимых для бизнеса подразделений:
- оптимизация схемы кредитования предприятий – участников ФПГ, через головную фирму группы по всей технологической цепочке;
- привлечение крупных инвестиций под гарантии совокупных активов ФПГ;
- экономия средств за счет использования общих подразделений;
- проведение внутренних хозяйственных операций на базе условно – расчетных цен, внутригрупповых векселей и кредитов. Входящие в ФПГ предприятия, связанные единой технологической цепочкой, заинтересованы в оптимизации цен на продукцию, поэтому рост цен перестает провоцироваться на внутригрупповом уровне.

Отечественные ФПГ делают пока лишь первые шаги, поэтому правовые основы и сам механизм их хозяйствования и функционирования находятся еще в стадии становления. Принятый 30 ноября 1995г. Закон РФ «О финансово-промышленных группах» определил, что ФПГ – это совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, либо объединивших полностью или частично свои материальные или нематериальные активы на основе договора о создании такой группы в целях технической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности, расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест.

В соответствии с указанным определением можно выделить две разновидности ФПГ.

Первая – представляет, по сути, холдинговую компанию, которая становится основой создания ФПГ. В этом случае дочерние общества- участники ФПГ – находятся изначально в зависимости от центральной компании, поскольку она владеет пакетами их акций.

Вторая – добровольное договорное предпринимательское объединение, участники которого, заключившие договор как равноправные партнеры, учреждают центральную компанию как юридическое лицо на договорной основе. В настоящее время в России более распространены ФПГ в форме так называемых «мягких» холдинговых корпораций (ФПГ второго вида).

Закон устанавливает обязательность участия в ФПГ организаций, действующих в сфере производства товаров и услуг, а также банков или иных кредитных организаций; кроме них в состав участников ФПГ могут входить инвестиционные институты, негосударственные пенсионные и иные фонды, страховые организации, участие которых обусловлено их ролью в обеспечении инвестиционного процесса в финансово-промышленной группе. Также участники ФПГ могут объединяться вокруг:

а) одного или нескольких промышленных предприятий;

б) торговой организации;

в) коммерческого банка.

Создание ФПГ преследует, главным образом, три цели:

Во-первых, восстановление там, где это возможно, ранее существовавших технологических, кооперационных взаимосвязей с прежними партнерами для производства той или иной продукции;
Во-вторых, установление таких связей с другими партнерами на основе экономической целесообразности либо объединения усилий ряда производителей для расширения рынков сбыта товаров и услуг;
В-третьих, привлечение инвестиций и целенаправленное их использование (реализация производственного потенциала). При этом основным доходом банка, входящего в группу, должны быть дивиденды от повышения эффективности работы производственных предприятий, а не процент по кредитам.

Первая российская ФПГ была создана в 1993г., а на 1-ое января 2001г. в стране были зарегистрированы 83 ФПГ, в т.ч. 9-межгосударственных и 5-транснациональных.

Анализ деятельности ФПГ показал, что в целом их формирование и развитие оказало положительное влияние на рост производства и производительности труда, позволило компаниям выжить в сложных условиях экономического и финансового кризиса.
В первом полугодии 2000г. по отношению к сопоставимому периоду 1999г. наблюдалась тенденция роста основных показателей производственной деятельности ФПГ. Более 80% ФПГ имели рост объемов производства и реализации продукции при положительной динамике выручки.

Наиболее жизнеспособными показали себя те российские ФПГ, которые были сформированы путем объединения хозяйствующих субъектов производственного и торгового профиля вокруг крупных кредитно-финансовых организаций.

Вместе с ним ФПГ не выполняют роли как базы, основы экономического роста, а именно такие надежды связывались с их появлением в середине 90-х годов.
Во-первых, ФПГ оказывают негативное влияние на уровень конкуренции и возможности появления на рынке новых фирм. При этом особенностью российских ФПГ (в отличие, скажем, от японских) является то, что за их рамками остаются, как правило, средние и мелкие компании, оказывающиеся практически оторванными от кредитных рынков.
Во-вторых, крупные ФПГ замыкают своих членов в рамках определенного вида деятельности, делая их менее восприимчивыми к быстро меняющейся среде, к обновлению продукции и услуг.
В-третьих, доминирующая на рынке ФПГ закрывает выход на рынок другим компаниям, даже если они имеют неплохую перспективу по обновлению продукции. Все это в конечном счете угрожает не только развитию конкуренции, но и экономическому росту в целом.

К основным причинам, не позволяющим ФПГ стать более эффективными формами предпринимательских объединений можно отнести следующие:
- отсутствие мер государственной поддержки, в т.ч. финансовой. При этом значительное число российских горизонтально интегрированных ФПГ изначально создавались только в расчете на получение государственной поддержки, прежде всего в виде зачетов задолженностей, инвестиционных кредитов и иной финансовой поддержки, включая оплаченный госзаказ. Сегодня они находятся либо в предкризисном состоянии, либо уже распались и существуют только на бумаге. Практически ни одно из положений законодательства по поддержке ФПГ не выполнялось. В частности, для банков- участников группы - законом предусматриваются льготы по снижению норм обязательного резервирования на величину инвестиций в ФПГ.
Однако ЦБ РФ, как правило, не реализует эту предоставленную ему возможность. Кроме того, закон устанавливает, что центральной компании группы могут быть переданы в доверительное управление временно закрепленные за государством пакеты акций этой ФПГ, но и эта льгота не реализуется. Также игнорируется норма закона, предоставляющая ФПГ право самостоятельно определять сроки амортизации и использовать амортизационные средства. ФПГ практически не участвуют в разработке и реализации федеральных программ, не получают регулярных заказов на выполнение целевых программ правительства РФ.
Отсутствуют налоговая и банковская политика, которая стимулировала бы как самофинансирование, так и инвестирование, и кредитование ФПГ;
- банки, входящие в состав ФПГ, не обладают ресурсами, необходимыми для реализации крупных инвестиционных проектов. Кредитная их активность остается невысокой. Только около 30% ФПГ получили кредиты от «собственных» банков, в большей части кредитные средства привлекались из внешних источников (под высокие проценты и на сроки, как правило, не превышающие шести месяцев);
- опережающий рост объемов промышленного производства по сравнению с объемами
реализации, что приводит к росту запасов и ухудшению финансового состояния групп. Основная причина такой ситуации связана с высокой себестоимостью, недостаточной конкурентоспособностью и качеством продукции, отсутствием платежеспособного спроса, неэффективной целевой стратегией групп;
- наличие существенных недостатков в правовом регулировании статуса, организации и функционировании ФПГ, сдерживающих интеграцию банковского капитала и производственного потенциала.

Сегодня реального соединения финансового и промышленного капитала в действующих ФПГ не происходит практически, а крупнейшие бизнес – группы России, контролирующие большую часть национальной промышленности, фактически являются промышленными группами.

Последние данные свидетельствуют, что в развитых странах ФПГ начинают испытывать все большие трудности под влиянием усиливающейся конкуренции и ее глобализации. Анализ деятельности

500 крупнейших компаний, публикуемых в газете «Файнэншл таймс», показывает, что многоотраслевые и многопрофильные компании не только теряют свой рейтинг, но и вообще покидают список ведущих корпораций мира (прежде всего, ряд американских и европейских компаний). Вхождение даже в ведущие японские ФПГ не спасает компании от потерь конкурентных позиций. Трудности с ликвидностью испытывают и южно-корейские группы.

1.5.Предпринимательство в сфере малого бизнеса. Формирование малых рыночных структур широко распространено во всех отраслях производства и сферы услуг. В большинстве развитых страны в среднем малые и средние фирмы превышают 95% общего числа предприятий.

Так в США их более 18 миллионов, доля по отраслям составляет: в сельском хозяйстве – 81,9%, строительстве -82,2%, в сфере услуг-75,6%. В Японии Малый бизнес (более 9 миллионов малых фирм) количественно доминирует во всех отраслях национальной экономики. В Швеции каждый второй работает на мелком предприятии, в промышленности – каждый третий. Вообще же в большинстве стран развитой рыночной экономикой до 2/3 прироста новых рабочих мест обеспеспечивая малыми предприятиями.

Следует иметь в виду, что критерии, по которым фирмы относятся к малым, в разных странах неодинаковы. Так, например, в США к малым фирмам относятся те предприятия, где количество работников не превышает 500 человек, в Германии-49 человек, в Великобритании -24, в Греции -10 человек, кроме того во многих странах численность занятых варьируется по отраслям.

Строительный рост малого бизнеса определяется рядом его преимуществ по сравнению с крупным бизнесом, например:

- специализация в области производства продукции (5-7 наименований) стимулирует использование высокопроизводительного специализированного оборудования, позволяющего в короткие сроки изменять технологию и интенсифицировать процесс производства;

- возможность более оперативно реагировать на изменение рыночной конъектуры, быстрее осуществлять изменения в номенклатуре и ассортименте производимых товаров. Это объясняется как технико-технологическими причинами, как и тем, что структура принятия управленческих решений там существенно упрощена; -выше оборачиваемость капитала, т.е. быстрее окупятся затраты. При этом, что сами затраты малых фирм на свое содержание и обслуживание более низкие по сравнению с крупными корпорациями (сравнительно низкий фонд заработной платы, небольшие инвестиции в оборудование, низкие управленческие расходы). Например, члены семьи владельца малого предприятия выполняют функции многих клерков; - на малых фирмах сильнее хозяйственные мотивации, дух предприимчивости работников, выше их сплоченность и взаимопомощь. Кроме того, соединение собственника и предпринимателя (управленца) в одном лице позволяет сократить управленческий персонал;

- малые предприятия в отличие от крупных корпораций, более восприимчивы к техническим новинкам, способны быстрее осваивать их. **Темпы освоения** новых изделий и услуг у малых фирм в государствах с рыночной экономикой выше почти на треть, а эффективность выше в 8 раз (в основном за счет меньших затрат).Например, малые и средние фирмы в США в среднем на один доллар затрат внедряют нововведений в 17 раз больше, чем крупные. Этим объясняется доминирование малого бизнеса в современных отраслях (электроника, генная инженерия, компьютеры);

-малые фирмы в огромной степени содействуют развитию регионов и небольших населенных пунктов, где нет крупных предприятий, полнее используют местные трудовые ресурсы, а также источники сырья и энергии, что имеет большое значение в условиях возрастания цен на энергоносители и перевозки. Кроме того, малые предприятия лучше знают специфический спрос на местных рынках и играют огромною роль в создании конкурентной среды.

Однако у малых предприятий есть и несколько слабых мест, которые определяются как раз тем, что этот бизнес является малым. **Во-первых**, это низкая возможность накопления капитала. Как правило, в расширении своего бизнеса владельцы могут выделить незначительную часть капитала (прибыль) занимая капитал на стороне, возникают трудности с уплатой высокого процента, к тому же с точки зрения кредитора из-за нестабильности малых фирм велик риск кредитования, да и объем каждой такой сделки невелик, то есть кредитование малого бизнеса чаще не выгодно. **Во-вторых**, малый бизнес проигрывает в управленческих возможностях крупным предприятиям. Это означает, что владелец-управленец, как правило, проигрывает в сравнении с менеджером-профессионалом.

В-третьих, крупные предприятия располагают более мощными возможностями в конкурентной борьбе. Также в невыгодное положение ставят бизнес относительно масштабов производства и ограниченные ресурсы.

В-четвертых, слабость стартовых позиций, в частности, отсутствие стартового капитала, привлечение при создании малого предприятия (в том числе) безработных, не всегда обладающих необходимыми навыками и соответствующей квалификацией. **К другим** недостаткам малого бизнеса следует отнести и необходимость оплаты консультаций при организации и ведении дела,

частую потребность в обучении и самого бизнесмена и проблемы привлечения высококвалифицированных специалистов (ниже престиж и оплата по сравнению с крупными компаниями), и трудности получения крупного заказа, и недогрузка основных фондов и т.д.

Неслучайно малые предприятия, как правило, относятся к **сфере рискового бизнеса**, т.к. из каждых 10 выживают 2-3. Т.о., многочисленные преимущества малого предпринимательства и его проблемы и сложности с учетом чрезвычайно важной роли в национальной экономике требуют мощной государственной поддержки. Поддержка государством предприятий малого бизнеса во всех странах ведется комплексно по нескольким направлениям, идентичным для развития малого бизнеса в принципе, хотя имеются и национальные особенности. Вообще о каждой из развитых стран можно говорить как о стране имеющей государственную политику развития и поддержки малого бизнеса, где главным направлением является четкое, понятное и объяснимое для предпринимателя **законодательство**. При этом правительственная политика должна быть направлена на то, чтобы компенсировать слабости малых предприятий и помочь им действовать на рынке как полноправным субъектам конкуренции. Например, в США малое предпринимательство получает 3,5%-4% от общих федеральных затрат на НИОКР.

Также до трети расходов мелких фирм на исследования и разработки в той или иной форме финансируются государством. В Японии на эти цели ежегодно из бюджета тратится сумма 2-3 млрд. долларов.

Кроме прямых бюджетных дотаций и предоставления льготных займов используются и другие фирмы государственной поддержки: - привлечение частного капитала для финансирования инновационной деятельности малых фирм;

- размещение государственных заказов на крупнейших фирмах с установленным обязательного процента заказов, которые фирмы-гиганты обязаны передавать малому бизнесу;

- предоставление налоговых и амортизационных льгот и т.д. Для России особо значимо развитие малого предпринимательства, тем более в период перехода от административно-командной системы к рыночной, сопровождающейся острым социально-экономическим кризисом. Не требуя большого стартового капитала, оно способно помочь структурной перестройке отечественной экономики, обеспечить выживание отдельных слоев населения и целых регионов страны и создать новые рабочие места для высвобождаемых из государственного сектора работников и незанятого населения, во многом способствуя стабилизации социально-экономической ситуации. Наша страна, в отличие от ряда государств Восточной Европы, Китая и Вьетнама, вступила в рынок практически без малого бизнеса, однако, с начала 90-х годов его роль в российской экономике стала возрастать.

Малое предпринимательство, располагая всего 3,4% стоимости основных средств экономики России, производит около 10% ВВП страны. В промышленно развитых странах , однако, эта цифра колеблется в пределах 50-80% (в США – 70%, Японии-78%, Италии-73%). Согласно официальным данным на конец 2001 года в РФ было зарегистрировано 843,0 тысячи малых предприятий. Вместе с индивидуальными предпринимателями в малом бизнесе занято около 12 млн. человек, или 19% общей численности занятых в российской экономике. Между тем, по оценке Минэкономики РФ, критическая масса таких фирм, при которой обеспечивается включение рыночных механизмов саморегуляции, должна составлять 2,5-3,5 млн. фирм, и занято должно быть в отечественном малом бизнесе 30-40 млн. человек. В России же в последние годы прослеживается явная тенденция к остановке роста количества малых предприятий. В настоящее время вопрос развития малых предприятий включен в программу демонополизации народного хозяйства. Здесь предусмотрено как принудительное, так и инициативное разукрупнение монопольных производств:

- выделение самостоятельных производственно-хозяйственных блоков; - создание небольших дочерних предприятий по инициативе крупных предприятий. Согласно Закону РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» от 14.06.95г. к субъектам малого предпринимательства относятся физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (ИП) и малые предприятия – коммерческие организации, в которых:

а) средняя численность работников не превышает в промышленности, строительстве и на транспорте-100 человек, в сельском хозяйстве и научно-технической сфере-60 человек, в розничной торговле и бытовом обслуживании- 30 человек, в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности-50 человек. б) в уставном капитале субъектов малого предпринимательства доля участия государства, субъектов федерации, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов, а также доля, принадлежащая одному или нескольким физическим лицам, не являющимися субъектами такого предпринимательства, не может превышать 25%. Данное ограничение не позволяет государственному или муниципальному предприятию ни при какой численности работников претендовать на статус малого и стимулирует привлечение в первую очередь частного капитала в сферу малого бизнеса.

Подавляющее большинство малых предприятий в РФ занято посреднической и торгово-закупочной деятельностью (в промышленности действует 14,8%их общего количества, в строительстве-14,5%, в то время как в торговле и общественном питании -46%). Это объясняется тем, что в

специфических условиях российской экономики наиболее выгодно создавать торгово-посреднические предприятия приносящие предпринимателю быструю отдачу и обеспечивающие значительно более высокий уровень рентабельности фирмы. Производить же продукцию с длительным производственным циклом, наукоемкую, стало разорительно. В то время как, необходимая для нашей страны структура малого предпринимательства должна носить прямо противоположный характер: более половины малых предприятий сосредоточено в 8 регионах РФ. На два крупных российских мегаполиса – Москву и Санкт-Петербург - приходится треть всех зарегистрированных малых предприятий. Они занимаются главным образом торговлей и общественным питанием. Затем идут Московская область (5%), Самарская (3,1%), Брянская (0.4%) и республика Тува (0,1%).

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

По количеству действующих в регионе малых предприятий можно судить о качестве работы региональной властей и их усилиях, направленных на развитие рынка создание предпринимательского климата. Как отмечалось, наибольшее количество малых предприятий сосредоточилось в Москве, что объясняется не только особым статусом столицы, но и значительными ежегодными отчислениями из московского бюджета на поддержку малого и среднего бизнеса: в 2001-2002 гг. был выделен 1 млрд. рублей, в итоге малый московский бизнес устойчиво обеспечивает 25% доходной части бюджета Москвы.

Серьезными проблемами в развитии малого предпринимательства недобросовестная конкуренция на локальных рынках и как следствие - незащищенность субъектов малого предпринимательства, неразвитость региональных систем судебно-правовой защиты, проблемы подготовки в регионах квалифицированных кадров, нехватка материально-технических и финансовых ресурсов и т.п. Учитывая исключительно важную социально-экономическую роль малого предпринимательства выявляется необходимость всесторонней Государственной поддержки данного сектора экономики, однако серьезная финансовая, материальная, информационная, правовая и другая помощь, широкое сотрудничество с малым предпринимательством государства и местных администраций в России до последнего времени отсутствовали.

Вопрос о помощи малым предпринимательствам со стороны государства включает в себя два основных направления – организационное и экономическое. Обычно это благоприятное законодательство, а также специальные налоговые режимы, кредитно-финансовые рычаги, система государственных фондов и др. Именно в таких формах существовали государственная поддержка малого бизнеса в странах с развитой рыночной экономикой.

Основным действующим инструментом реализации государственной политики поддержки малого предпринимательства в настоящее время является Федеральная программа поддержки малого предпринимательства в РФ на период 2002-2004гг.предусматривающей:

-предоставление финансовой помощи на возмездной и безвозмездной основе при осуществлении программ демонополизации, перепрофилирования производства в целях развития конкуренции и насыщения рынков товаров и услуг;

-выполнение функций залогодателя, поручителя, гаранта по обязательствам малых предприятий со стороны фондов поддержки малого предпринимательства; - кредитование субъектов малого предпринимательства на льготных условиях с компенсацией соответствующей разнице в процентах кредитных, организациям за счет тех же фондов поддержки малого предпринимательства и др.

В соответствии с концепцией государственной политики малого предпринимательства на период 2003-2005гг. предусмотрено: - расширение банковского кредитования; - создание небанковских кредитных организаций, которые будут специализироваться на обслуживании субъектов малого предпринимательства; - развитие микрофинансирования и лизинга; В 2000г. на поддержку малого предпринимательства из федерального бюджета было выделено100 млн. рублей, в 2001г.-140 млн. руб. и в 2002- только 20 млн. руб. Предусмотрено выделить в 2003г-250 млн.руб, 2004г-350 млн.руб.,2005г.-450 млн.руб.

-льготные налогообложения, реализуемое через УСН И ЕНВД;

- не менее 15% государственных заказов должно в обязательном порядке размещаться на малых предприятиях, т.е. генеральный заказчик, выигравший тендер на получение госзаказа, финансируемого из федерального бюджета, должен не менее 15% от объема заказа разместить на малом предприятии.

2. Основы экономики, организации и планирования предпринимательской деятельности

2.1 Капитал фирмы

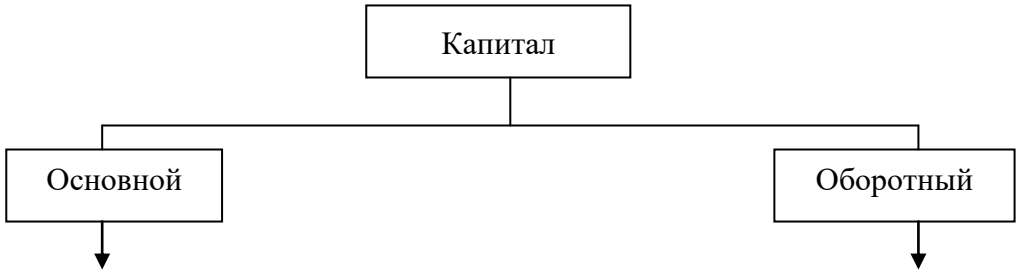
1. Определение значения.

Капитал – имущество фирмы, которое при своем использовании создает новое имущество, новый капитал.

От эффективности использования капитала непосредственно зависит величина вновь созданного имущества, поэтому задачей менеджера организации в 1-ую очередь является:

- анализ использования капитала на фирме;
- повышение эффективности использования капитала.

2. Капитал фирмы.



1. Нематериальные активы
2. ОПФ
3. Капитальное строительство
4. Долгосрочные ЦБ

1. Оборотные фонды
2. Фонды обращения
3. Оборотные средства
4. Краткосрочные ценные бумаги

Нематериальные активы

Нематериальные активы – это та часть имущества, которая не материализована в виде каких либо физических объектов, чаще всего это документы, предоставляющее данной фирме возможность технического развития – использование прогрессивной технологии. Это имущественные права фирмы, в виде патентов и лицензий на новые конструкции машины, оборудования и т.д.

Ноу-хау, торговая марка, товарный знак, патенты и лицензии на право заниматься предпринимательской деятельностью, имидж фирмы, права на землю и прочие неимущественные права.

В 21 в. наличие НМА (нематериальные активы) является одной из главных составляющих капитала фирмы, т.к. обеспечивается ее жизнеспособность и конкурентоспособность ее продукции.

ОПФ – основные производственные формы.

Это средства труда, которые многократно используются в производственном процессе, не меняя своего натурального содержания. И при этом переносят свою стоимость на стоимость продукции постепенно, по частям в виде амортизационных отчислений. К ОПФ относятся производственные здания и сооружения, рабочие машины и оборудования, транспортные средства и передаточные устройства, вычислительная техника, лабораторно-испытательные установки.

Амортизация – процесс постепенного переноса стоимости ОПФ на выпускаемую продукцию. Размер ежегодных амортизационных отчислений устанавливается централизовано в % к стоимости ОПФ.

Решением правительства нормы амортизации увеличиваются в два раза для малого предпринимательства, а так же для предпринимательства использующего лизинг.

Финансовый лизинг (норма амортизации увеличивается в 3 раза).

Обязанность менеджера обеспечить эффективное использование ОПФ в течение рабочего дня

- при оптимальной планировке
- при использовании полностью грузоподъемности транспортных средств, исключить время организационно технических простоев.

По состоянию 01.01.01 станочный парк устарел на 70% (в РФ) и при этом порядка одного процента это высокопроизводительное оборудование, а все остальное это морально и физически устаревшее ОПФ.

Капитальное строительство

Это производственный не дострой промышленных заданий, а так же стоимость приобретенного, но не введенного в действие оборудования. Рекомендуется ускорить превращение капитального строительства в ОПФ.

Долгосрочные ценные бумаги

Это акции. Акции до момента ликвидации АО. А так же долгосрочные (в обращении более одного года). Облигации (государственные, региональные и АО)

Оборотный капитал

1. Оборотные фонды – это предметы труда, которые поглощаются в одном производственном цикле, меняя свою натуральную форму и переносят свою стоимость на выпускаемую продукцию сразу и полностью. К ним относятся сырье, материалы, покупные комплектующие, топливо и энергия тара и тарные материалы, запчасти для текущих ремонтов, инструменты, инвентарь стоящий менее 10 тыс. рублей. Т.к. оборотные фонды это материальные ресурсы чаще всего, не производимые вторично (природные ресурсы), то вопросы эффективного и экономного использования должны постоянно находится в центре внимания менеджера.
РФ имеет 30% всех природных ресурсов мира, при этом полезное использование железной руды в РФ составляет 0.64; 0.86 в США; 0.92 в ФРГ. Повышение этого показателя обеспечит увеличение полезного выхода металла из руды, т.е. экономия руды. В основном режим экономии материальных ценностей достигается как за счет прогрессивной малоотходной технологии, так за счет нормирования, т.е. определения норм расхода материальных ценностей на единицу продукции. Так же должно быть обеспечено широкое использование отходов и вторсырья.
2. Фонды обращения – это денежные средства фирмы в кассе фирмы и на счетах в банках. А так же готовая продукция на складе фирмы и «товаров пути».
3.Оборотные средства – это оборотные фонды и фонды обращения в совокупности, выраженные в стоимостной форме. Основной характеристикой определяющей эффективность оборотных средств является оборачиваемость по следующим стадиям
Д – ПЗ – НП – ГП – Д’
Д – деньги,
ПЗ – производственные запасы,
НП – незавершенное производство,
ГП – готовая продукция,
Д’ - деньги с прибылью,
НП – т.е. незаконченная в изготовлении продукция.
Ускорение оборачиваемости обеспечит увеличение объемов производства и объемов прибыли без дополнительных вложений в оборотные средства.

4. Краткосрочные ценные бумаги - это облигации, векселя, банковские сертификаты, чеки, которые находятся в обращении менее одного года.

2.2 Основные экономические понятия.
Себестоимость – затраты фирмы производителя на изготовление и сбыт продукции.
На фирмах планируется два вида себестоимости:
Себестоимость (затраты) годового выпуска продукции, т.е. каковы будут затраты фирмы за год ее деятельности. Этот документ называется «Смена затрат на производстве» (бюджет затрат на производство).

При расчете себестоимости единицы продукции возможно использование нескольких методов; наиболее распространенным из них является калькуляционный метод. При котором все затраты подразделяются на прямые и косвенные (накладные).
К прямым относятся те затраты, которые непосредственно связаны с изготовлением продукции: основные материалы (те из которых сделаны детали продукции), покупные комплектующие элементы (электротехнические, радиотехнические, крепежные).

Фонд оплаты труда (ФОТ) основных рабочих (в соответствии с официальными документами все работающие на фирме подразделяются на следующие категории:
а) основные рабочие – они непосредственно изготавливают продукцию на любой стадии изготовления: заготовительные, обрабатывающие (механическая, химическая, термическая обработки), сборочная, монтажная, регулировочная (при необходимости), вспомогательные рабочие, те которые обеспечивают производительный процесс всем необходимым: ремонтники, инструментальщики, электрики, транспортные рабочие, подсобные, грузчики (их численность не должна превышать 40% от численности основных рабочих), руководители, специалисты (образование специальное, среднее или высшее – конструкторы, менеджеры, бухгалтера, исследователи, технологи, лаборанты), служащие (кладовщики, инспекторы, агенты, кассиры), младший обслуживающий персонал (МОП) (уборщики, курьеры, гардеробщики), охрана).

Топливо и энергия технологические, т.е. те, которые использованы на нужды технологического процесса изготовления продукции.
К косвенным (накладным) относятся следующие затраты:
Материальные затраты на нужды ремонтов, на изготовление тары, хозяйственные и офисные материалы.
Покупные комплектующие на нужды ремонтов зданий и техники.
ФОТ руководителей, специалистов, вспомогательных рабочих, служащих, МОП и охраны.
Топливо и энергия на отопление и освещение. А так же затраты на аренду, рекламу, командировочные, представительские, презентации, амортизация (износ) и др.
Амортизация – процесс постепенного переноса стоимости основных производственных фондов (здание, оборудование, транспорт, компьютеры) на выпускаемую продукцию. Размер ежегодных амортизационных отчислений устанавливается централизованно в процентах от стоимости данного вида основных фондов.

Пример: норма амортизации на компьютеры 25%, на производственные здания 4-5%, на оборудование 8-12%.

Эти нормы обязательны и для государственного и для частного сектора.

Т.О. переоснащение любой фирмы происходит за счет потребителя продукции данной фирмы.

Калькуляция себестоимости и цены одного кг вареной колбасы

Статьи калькуляции	Сумма, руб.	Обоснование расчета
1. Основные материалы	35.0	мясо, соя, крахмал, меланж
2.Покупные комплектующие	5.0	специи, уксус, вкусовые добавки, разрыхлители, пищевые красители, оболочка
3.ФОТ основных рабочих	3.0	колбасники
4. ЕСН	1.1	35.6% от ФОТ
5. Топливо и энергия технологические	5.0	на технический процесс по данным фирмы
6. Накладные расходы	6.0	рассчитывается фирмой 200% от ФОТ
Себестоимость	55.1	Σ 6-ти статей
7. Плановая прибыль	11.2	планируется фирмой 20% от себестоимости
Оптовая цена	66.3	Σ 55.1+11.2=66.3
8. НДС	6.6	10% от 66.3
9. Акцизный налог	-	-
Отпускная цена производителя	72.9	Σ 66.3+6.6
10. Торгово-закупочная наценка планируется базой (себестоимость и прибыль базы)	29.2	Планируется базой 41% от 72.9
11. НДС	2.9	10%
Отпускная цена базы	106.0	Σ 72.9+29.2+2.9
12. Торговая наценка (затраты и прибыль магазина)	11.2	Планируется магазином 20% от 106
13. НДС	1.1	10% от 11.2
14. НСП – налог с продаж	5.9	5% (106.9+11.2+1.1)
Розничная цена	124.2	Σ 14 статей

Единый социальный налог (ЕСН) направляется в следующие 3 фонда:
ПФ – пенсионный фонд.
ФСС – фонд социального страхования, на оплату больничных листов и всех видов пособий (на детей, на рождение ребенка, пострадавшим от природных явлений, техногенных аварий, пособие по инвалидности, безработице).
ФОМС – фонд обязательного медицинского образования, используется на содержание страховой медицины.
Размер ЕСН = 35.6% от ФОТ.

Бюджетирование накладных расходов

В начале года делается подробный расчет накладных расходов, допустим они = 50 млн. руб. Затем делается расчет ФОТ основных рабочих за год допустим 10 млн.
руб. А затем устанавливается соотношение в % между накладными расходами и ФОТ основных рабочих.
И далее при расчете суммы накладных расходов используется данный %.

Т.е. $\frac{50}{10} * 100\% = 500\%$

Бюджетирование прибыли

Фирма самостоятельно планирует величину прибыли исходя из конечной цены и возможностей покупателя.

Определение величины налога на добавленную стоимость (НДС)

Типовой размер ставки НДС 20% от оптовой цены, но на отдельные товары: продукты питания первого потребления, детские товары, медикаменты, учебная, политическая литература НДС = 10% (президентский список).

Акцизный налог

Перечень подакцизных товаров и размер акциза устанавливается централизованно.
К акцизным товарам относятся: алкоголь, табачные изделия, нефть, газ, автомобили, дизельное топливо.

2.3 Налогообложение бизнеса

Законодательная база

Законодательная база в РФ по налогообложению формировалась в 1992-94 гг. в виде отдельных законов по вопросам налогообложения.

С 1 января 1999 года вступил в действие налоговый кодекс часть I, в которой изложены принципы организации налогообложения: виды налогов, налоговых органов и налогоплательщиков, ответственность за неисполнение налогового законодательства, документы по налогообложению.

С 1 января 2001 года выходит налоговый кодекс часть II, в которой определены размеры налога, налогооблагаемая база, льготы и другие вопросы конкретно по видам налогов. В вышедшем документе были отражены вопросы только по 4-м налогам: НДС, акцизы, ЕСН, подоходный налог с физических лиц.

В течение последующего периода НК часть II дополнялась такими налогами, как: налог на прибыль фирмы, транспортный, УСН, ЕНВД.

Вопросы налогообложения по остальным налогам должны постепенно вводиться в НК часть II.

Для того чтобы ввести в действие тот или иной налог из НК выходит федеральный закон (ФЗ), который устанавливает общий порядок введения налога. Затем ФЗ детализируется региональным законом, в котором четко определяются дата введения этого налога и возможные изменения размеров.

На местном (муниципальном) уровне издаются распоряжения по местным налогам: уборка территории, сбор на содержание милиции, оплата права продажи алкогольной продукции.

Системы налогообложения

Действует 3 системы:
1. Традиционная (классическая), при которой фирма уплачивает весь перечень налогов введенных ФЗ: ЕСН, налог на травматизм, транспортный налог, налог на рекламу, налог на имущество, НДС, акциз, НСП, налог на прибыль.

По этой системе платит налоги основная масса крупного и среднего бизнеса.
2. УСНО (упрощенная система налогообложения для малого предпринимательства)
НК ч.2. 26.2.
3. ЕНВД (система единого налога на вмененный доход) НК ч.2. 26.3.

УСНО

Применять эту систему могут предприятия, которым при регистрации присвоен статус малого предприятия и они соответствуют следующим требованиям:
- Средняя численность работников не выше 100 человек.
- Доход (выручка без НСП, НДС, акциза) за год не выше 15 млн. руб.
- Стоимость нематериальных активов и ОПФ не выше 100 млн. руб.
- Доля участия других организаций в УК не более 25%.

Не вправе применять УСНО:
1. Организации, имеющие филиалы или представительства.
2. Банки.
3. Страховщики.
4. Инвестиционные фонды.
5. Ломбарды.
6. Посредники рынка ценных бумаг.
7. Нотариусы.
8. Негосударственные пенсионные фонды.
9. Фирмы, занимающиеся производством подакцизных товаров, добычей и реализацией п/и и горным бизнесом, и работающие в условиях ЕНВД.

Могут применять:
Организации и индивидуальные предприниматели, имеющие статус МП (малого предпринимательства) и не занимающиеся видами деятельности 1-9.

Размер налога.

Федеральным законом предоставлено право регионам определить для себя налоговую базу или прибыль, или чистую выручку (без НДС, НСП, акциза).

В С-Пб размер единого налога установлен от выручки 16%, а в других регионах 15% от прибыли.

Если принять сумму налога за 100%, то 60% идет в пенсионный фонд, 2% в ФОМС федеральный, 18% ФОМС региональный, 20% в ФСС.

При уплате единого налога фирма не платит следующие налоги: налог на прибыль, НДС, НСП, налог на имущество, ЕСН.

Система ЕНВД.

На территории С-Пб ЕНВД начинает действовать с 1 января 2004 года после годичного перерыва. Сущность его та же, что и при УСНО, т.е. целая совокупность налогов заменяется единым налогом на вмененный доход. При этом организации освобождаются от уплаты налога на прибыль, НДС, НСП, налога на имущество, ЕСН.

Под ЕНВД подпадают следующие виды деятельности:

Розничная торговля (кроме торговли подакцизными товарами) через: магазины и павильоны с площадью торгового зала по каждому объекту не более 10 $м^2$, а так же палатки, лотки и другие объекты, в том числе не имеющие стационарной торговой площади.
- Оказание услуг общественного питания при использовании зала с площадью не более 150 $м^2$.
- Оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров и грузов при эксплуатации не более 20 транспортных средств.
- Оказание услуг по ремонту, тех. обслуживанию, мойке автотранспортных средств.
- Оказание бытовых услуг.
- Оказание ветеринарных услуг.

Ставка и расчет величины налога.

Налог =15% от вмененного дохода.

Для того, что бы посчитать налог вмененного дохода для каждого из перечисленных видов деятельности.

Определены физические показатели и базовая доходность в месяц.

Виды предпринимательской деятельности	Физические показатели	Базовая доходность, руб.
1. Бытовые услуги	количество работников	5000
2. Ветеринарные услуги	количество работников	5000
3. Тех. обслуживание автотранспорта	количество работников	8000
4. Розничная торговля (стационарная)	S торгового зала в $м^2$	1200
5. Розничная торговля (не имеющая стационарного места)	рабочее торговое место	6000
6. Общепит	S зала в $м^2$	700
7. Оказание автотранспортных услуг	количество единиц транспорта	4000
8. Разносная торговля, осуществляемая индивидуалами	количество работников + ИП	3000

2.4 Оплата труда на предприятии

Система оплаты труда.

На предприятии действует 2 системы оплаты:

1.Система должностных окладов для руководителей, специалистов, служащих, МОП, т.е. тех категорий работников, которым в соответствии со «Штатным расписанием» установлен должностной оклад руб./мес.

2. Тарифная система, по которой организована оплата труда рабочих всех специальностей и любой квалификации. Тарифная система – совокупность документов состоящая из:

- Тарифно-квалификационных справочников (ТКС), в которых по каждой специальности и в разрезе по разрядам указывается:

а) уровень экономических знаний;

б) что должен уметь делать;

в) к.р. представляемые на аттестацию.

На основе ТКС присваиваются разряды рабочим.

- Тарифная сетка, в которой каждому разряду присвоен тарифный коэффициент, у первого разряда коэффициент всегда = 1, последующие коэффициенты показывают во сколько раз оплата труда у рабочих следующего разряда выше, чем до 1 р.

Тарифные коэффициенты для государственного предприятия устанавливаются решением правительства, а в частном бизнесе – решением собственника.

Тарифный коэффициент показывает во сколько раз оплата труда выше, чем первого.

- Тарифные ставки – это размер оплаты труда за единицу времени. В основном в промышленности используются часовые тарифные ставки, размеры которых устанавливаются так же как тарифные коэффициенты;

- Районные коэффициенты показывают увеличение оплаты труда в данном районе по сравнению с центральными районами России;

- Премиальные положения - этот документ разрабатывается на предприятии и предусматривает круг премируемых, показатели и условие премируемого за счет прибыли предприятия.

Вид оплаты труда для рабочих.

Существует 2 вида: повременная и сдельная, при этом каждая из них имеет разновидности.

1. Индивидуальная повременная оплата, при которой рабочий получает по своей ЧТС (часовой тарифной ставке) за отработанное время.

З/пл. = ЧТС * Тф

2. Повременно-премиальная оплата, при которой рабочий получает по своей ЧТС за отработанное время + премия. Размер премии устанавливается либо по положению по премированию (госпредприятие) либо решением собственника в основном в % к тарифному заработку.

З/пл. = (ЧТС * Тф) + премия

На тех работах, где требованием является качество, а так же на опытных и экспериментальных работах.

3. Прямая индивидуальная оплата, при которой рабочий получил за фактически выполненный объем работы (N фактическое) по расценке.
(Р) Расценка – стоимость работы по изготовлению ед. продукции, которая зависит от трудоемкости изготовления ед. продукции (t шт.) и сложности (разряд) выполнения работы.
ЧТС сдельщика на госпредприятиях и рекомендуемая для частного на 30% выше, чем повременная.
Расценка = ЧТС * t шт.

Т.к. в основном t шт. измеряется в мин., то формула приобретает следующий вид:

$$Р = (ЧТС/60) * t \text{ (мин.)}$$

4.Сдельно-премиальная оплата, при которой к сдельному заработку еще прибавляется сдельная премия. Размер которой устанавливается от сдельного заработка, либо в соответствии о премировании (госпредприятие), либо по решению собственника.

$$З/пл = (Nф * Р) + премия$$

5.Сдельно-прогрессивная оплата, сущность которой в том, что рабочий получает за плановую продукцию по обычной расценке, а за сверхплановую по повышенной прогрессирующей расценке. Увеличение расценки устанавливается на государственных предприятиях решением отраслевого министерства, а в частном бизнесе собственником.

$$З/пл. = (Р_{0} * N_{пл.}) + (Р_{пр.} * N_{верх.\ пр.})$$

6. Косвенная сдельная оплата – эта форма применяется только для вспомогательных рабочих, от результатов деятельности которых зависит выработка основного рабочего, которого обслуживает данный вспомогательный рабочий.
Например: Выработка фрезеровщика зависит от того, как был настроен и отрегулирован станок, вспомогательным рабочим регулировщик оборудования фрезеровщик – основной рабочий. Используется редко, т.к. возможны финансовые конфликты.

Коллективные формы оплаты труда (бригадная и аккордная).

При этих формах з/плата начисляется всей бригаде в целом.
Например: Малярно-штукатурные работы по 9-ти этажному дому 1 стояку оценивается 50 тыс. руб. Если бригада сделала 4 стояка, то бригаде поступает 200 тыс. руб., которые распределяются бригадиром между членами бригады, либо используя КТУ (коэффициент трудового участия), либо пропорционально тарифной з/плате.
КТУ действует в пределах от 0.5 до 2 и может назначаться либо ежедневно, либо еженедельно, либо раз в месяц по усмотрению бригады.

При аккордной оплате используется материальная заинтересованность рабочих в росте производительности труда. Стоимость аккордного задания устанавливается по обычным расценкам, перед рабочими ставится задача за счет выявления внутренних резервов выполнить аккордное задание за более короткий промежуток времени (досрочно), при этом ТК запрещается выполнение аккордных работ в сверхурочное время, нарушение ТБ и ухудшение качества продукции.

2.5 Сущность и виды планов предприятия

Эффективность функционирования предприятия определяется многими обстоятельствами, в частности: правильностью определения того, какую продукцию, сколько, какого качества и к какому времени производить с учетом существующего спроса и предложения; выбором оптимальной технологии и организации производства; современным и рациональным ресурсным обеспечением; формами и методами реализации продукции и т.д. В рыночной экономике, где диапазон использования этих факторов чрезвычайно велик, предприятие постоянно решает проблемы их оптимального сочетания, внутренней увязки. *В условиях неопределенности экономического развития*, рисков и жесткой конкуренции, присущих рынку, единственной формой эффективного согласования возможностей предприятия по выпуску продукции с имеющимся спросом и предложением является планирование. Следовательно, планирование производственно-хозяйственной деятельности - важнейшее условие выживания и развития современного предприятия, которое в противном случае может оказаться в плену у рынка.

В чем же состоит сущность планирования? *Под планированием*, как правило, понимают процесс обоснования, выбора и конкретизации целей деятельности предприятия в увязке с необходимыми для этого ресурсами, а так же определения путей и средств их эффективного достижения (развитие техники, новые технологии, организация производства и труда), включая выдачу заданий исполнителям и контроль за их выполнением. Конечным результатом планирования является построение идеальной модели хода производственного процесса, направленного на достижение цели предприятия.

Планирование является первой и основополагающей стадией управления любым видом деятельности. Как приоритетная функция управления предприятием, планирование служит основой для принятия управленческих решений.

В зависимости от срока, на который составляется план (горизонта планирования), и степени детализации плановых расчетов принято различать следующие виды планирования: перспективное, текущее и оперативно-производственное. В целом перспективное, текущее и оперативно-производственное планирование взаимосвязаны и образуют единую систему планирования.

Перспективное планирование традиционно подразделяется на долгосрочное (на период 5-15 и более лет) и среднесрочное (на период до 5 лет).

Долгосрочное планирование часто называют *стратегическим*, поскольку именно на данном этапе происходит определение стратегии предприятия (включая социальное, экономическое и научно-технологическое развитие) на основе его целей в долгосрочном периоде. Тем не менее, как свидетельствует зарубежный опыт, *стратегическое планирование* является в значительной степени *более сложным* и *многогранным процессом*, чем традиционное долгосрочное планирование.

Стратегическое планирование, как правило, ориентировано на долгосрочную перспективу и *определяет основные направление развития предприятия*. Посредством стратегического планирования принимаются решения о том*, как расширить деятельность в области бизнеса*, создать новые *сферы бизнеса, стимулировать процесс удовлетворения нужд потребителей, какие усилия следует предпринять для удовлетворения рыночного спроса, на каких рынках лучше действовать*, *какую продукцию выпускать или какие услуги оказывать,* с какими партнерами вести бизнес и т.п.

Основная цель стратегического планирования состоит в создании потенциала *для выживания предприятия* в условиях динамично изменяющейся *внешней и внутренней среды*, порождающей неопределенность перспективы. *В результате стратегического планирования предприятие ставит перспективные цели и вырабатывает средства их достижения.*

В условиях плановой экономики, когда *внешняя среда*, в которой функционировало предприятие, *не отличалась динамизмом, стратегическое планирование не получило должного развития* ни в теории управления, ни на практике. И только сейчас делаются первые шаги в разработке механизма стратегического планирования.

Сегодня отсутствие стратегического подхода в управлении предприятием зачастую является главной причиной поражения в рыночной борьбе. Это может проявляться в двух формах, характеризующих цели и порядок разработки плана.

Во-первых, предприятие планирует свою деятельность, исходя из предпосылок, что внешняя среда не будет изменяться вообще, или что в ней не будут происходить качественные изменения, которые могут отразиться на жизнедеятельности предприятия. На практике такой подход порождает стремление составить долгосрочные планы, которые жестко регламентируют хозяйственные процессы и операции, не предусматривают возможности их корректировки. В основе такого плана лежит экстраполяция (распространение выводов, полученных на базе анализа сегодняшней ситуации, на будущее) *существующей практики ведения бизнеса на перспективу.* В то же время стратегический план должен *предусматривать, что* организация должна сделать сегодня, чтобы достичь желаемой цели в будущем, исходя из того, что *внешняя среда будет (!) изменяться.* Таким образом, основная задача стратегического планирования состоит в том, *чтобы предвосхитить состояние внешнего* по отношению к предприятию *окружения в перспективе и наметить комплекс мер реагирования* на эти изменения, которые бы обеспечили достижение цели функционирования предприятия.

Во-вторых, при традиционных подходах к планированию разработка плана начинается *с анализа внутренних возможностей и ресурсов предприятия.* В этом случае, как правило, оказывается, что предприятие не в состоянии достичь своей цели, т.к. это достижение связано с потребностями рынка и поведением конкурентов. Детальный анализ внутренних возможностей позволяет определить, какое количество продукции предприятие может произвести (т.е. производственную мощность предприятия) и уровень издержек на производство этого количества продукции. Количество проданной продукции и цена продажи при этом остаются неизвестными. Поэтому такая технология составления плана идет вразрез с идеей стратегического планирования, *базирующейся на исследовании рынка.*

Стратегическое планирование представляет набор процедур и решений, с помощью которых разрабатывается стратегия предприятия, обеспечивающая достижение главных целей его функционирования на перспективу. Процесс стратегического планирования включает:

- определение миссии (предназначения) предприятия;
- формулирование целей и задач функционирования предприятия;
- оценку и анализ внешней среды;
- оценку и анализ внутренних возможностей;
- разработку и анализ стратегических альтернатив;
- выбор стратегии.

Таким образом, стратегический план можно определить как документ, отражающий миссию предприятия, его долгосрочные цели и задачи и стратегию их достижения с учетом внешней среды и внутренних особенностей предприятия.

Определить миссию - значит, ответить на вопрос: "Что будет представлять собой наше предприятие через 5-15 лет?" С этой целью необходимо исследовать принципиальные особенности предприятия (его долговременные преимущества и недостатки), а также особенности сферы деятельности (область работы) и

направлений развития бизнеса (существующие тенденции). Преимущества и недостатки предприятия сравниваются с возможностями главных конкурентов и потребностями основных категорий потребителей продукции предприятия (дается ответ на вопрос, являются ли наши преимущества или недостатки перед конкурентами важными с точки зрения потребителей).

Формулировка миссии обычно бывает достаточно общей, но в то же время у каждого предприятия она особенная и ясно выражающая индивидуальное понимание им своего будущего бизнеса.

Общую формулировку миссии требуется конкретизировать, т.е. поставить узловые цели и задачи развития для различных временных интервалов. При этом различные цели и задачи не должны противоречить друг другу. Их следует согласовывать между собой, чтобы и в стратегическом плане они представляли единое целое.

Обе задачи (определение миссии и постановка конкретных целей) выполняются, прежде всего, руководителями высшего звена управления предприятия, а уже потом специалистами по планированию.

В идеале в рамках стратегического плана предприятия конкретные перспективные цели должны быть поставлены перед каждым подразделением предприятия. Если же для каких-то подразделений, исходя из общей миссии предприятия, такие цели выработать не удается, значит, необходимо совершенствовать организационную структуру предприятия.

Определение миссии, целей и задач предприятия требует завершения в форме разработки *стратегии предприятия,* которую в общем виде можно определить как систему управленческих и организационных решений, направленных на реализацию задач предприятия и выполнение обозначенной миссии.

Цели и задачи *перспективного долгосрочного* плана конкретизируются в среднесрочном плане, разрабатываемом на период до 5 лет и представляющем собой план развития предприятия на 2-5 лет с разбивкой по годам.

План развития предприятия обычно включает следующие основные разделы:

1. План реализации продукции (программа сбыта). На основании данных маркетинговых исследований и *стратегических целей предприятия* формируется программа сбыта продукции по номенклатуре и ассортименту по годам периода среднесрочного планирования. Программа сбыта предлагается в *натуральном* и *стоимостном* выражении *с учетом прогнозируемых цен реализации. Она является основой формирования плана производства.*

2. План производства (производственная программа). В этом разделе плана устанавливаются задания *по производству отдельных* видов продукции в натуральном и стоимостном выражениях, предусматривается дальнейшее повышение качества продукции. План выпуска продукции в натуральном выражении обоснован *расчетом производственных мощностей* с учетом ввода нового оборудования, изменения производительности труда, структуры выпускаемой продукции, повышение качества.

3. *План технического развития и организации производства.* Главное его *назначение* - ускорение НТП, поэтому он включает мероприятия по *научно-исследовательским работам,* по освоению производства *новых* видов продукции, внедрению *прогрессивной* технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, научной организации труда. Этот план должен включать следующие подразделы:

- освоение новых видов и повышение *технического уровня* выпускаемой продукции;
- внедрение прогрессивных технологий;
- повышение уровня механизации, автоматизации производства;
- совершенствование системы управления, планирование и организация труда, производства и предприятия. В этом же разделе плана должны быть приведены расчеты ожидаемого эффекта *от инновационной деятельности* в управленческой и производственной сферах. По каждому направлению нововведенческой деятельности разрабатываются *конкретные мероприятия,* рассчитываются необходимые объемы инвестиций и ожидаемый экономический эффект (в форме изменения прибыли или снижение необходимого капитала). В зависимости от целей, определенных стратегическим планом предприятия, *расставляются приоритеты инновационной активности.* Это позволяет сосредоточить ограниченные инвестиционные ресурсы на направлениях, наиболее значимых для предприятия.

4. План капитального строительства. В этом разделе плана определяются объемы *вводимых в плановом периоде в действие основных фондов, производственных мощностей* и других объектов капитального строительства (имеется в виду строительство новых, расширение и реконструкция действующих предприятий и крупных цехов и объектов), а *также объем инвестиционного обеспечения и источники инвестиций.* Одновременно для строительно-монтажных работ определяется метод их ведения (подрядный, своими силами и др.).

5. План по закупкам (материально-технического обеспечения). В этом разделе *определяются потребность* в *основных материальных ресурсах* и *источники их получения* (основные поставщики, наличие долгосрочных договоров о поставке, производственная кооперация, *обеспеченность ограниченными ресурсами* и т.п.), а также *повышение эффективности их использования и хранения. Определение потребностей производства в материальных ресурсах, их распределение и использование должны осуществляться на основе* прогрессивных технологически обоснованных *норм*

расхода сырья, материалов, *топлива и энергии,* а также научно обоснованных *нормативов* использования оборудования, машин, механизмов.

6. План по труду и кадрам. При разработке данного раздела *основная задача - предусмотреть систематическое повышение производительности* труда как основного условия увеличения объема производства и повышения его эффективности. *В этом разделе содержится характеристика динамики производительности труда,* определяется потребность в трудовых ресурсах, *источники набора дополнительных трудовых ресурсов, методы повышения квалификации кадров, рассчитывается фонд оплаты труда* (при повременной оплате) или определяется норматив для расчета заработной платы при иных формах оплаты труда.

7. *План по себестоимости, прибыли и рентабельности производства и предприятия.* При его разработке ставится задача *всемерного повышения эффективности производства, наиболее рационального использования материальных,* трудовых и финансовых ресурсов. *Непосредственная цель планирования себестоимости* - экономически обоснованное определение величины затрат на производство, *необходимых для изготовления предусмотренной планом продукции, а задача планирования прибыли - исчисление величины дохода,* получаемого в результате производственной деятельности.

Данный раздел содержит динамику *издержек производства,* определяет резервы *снижения себестоимости продукции,* влияние изменения себестоимости на прибыль и рентабельность. В этом же разделе приводятся расчеты ожидаемой прибыли и рентабельности производства и их динамика по годам планируемого пятилетнего периода.

8. Финансовый план (бюджет). Этот раздел включает *баланс доходов и расходов предприятия на каждый год* планируемого периода, расчет *предстоящих расходов и отчислений,* кредитные взаимоотношения, обязательства перед федеральным и местным бюджетом.

9. Охрана окружающей среды. Этот раздел предусматривает мероприятия, имеющие экологическую направленность. Он включает такие направления, как: охрана и рациональное использование водных ресурсов, охрана воздушного бассейна, охрана и рациональное использование земель, а также минеральных ресурсов.

Приведенный состав разделов среднесрочного плана может изменяться в зависимости от размеров предприятия, сложности его структуры, программной цели и форм собственности.

Процедура разработки среднесрочного тана состоит из следующих *этапов:*

1. На первом этапе уточняются данные маркетинговых исследований, проведенных при выработке *стратегического плана.* Анализируется динамика объемов продаж за предыдущие периоды, уточняются производственные мощности. На основе этих данных разрабатывается *производственная программа* предприятия и *план реализации продукции* с разбивкой по годам на рассматриваемую перспективу.

На основе производственной программы *вырабатывается программа инвестиционной деятельности предприятия,* в которой также *учитываются расходы на охрану окружающей среды,* оценивается потребность в материальных и трудовых ресурсах.

2. На следующем этапе осуществляется анализ *динамики* себестоимости производства *продукции,* рассчитывается планируемая прибыль и рентабельность производства. Рассматриваются возможности снижения себестоимости и оценивается его (т.е. снижения) эффект.

3. Завершающим этапом составления среднесрочного плана является составление финансового плана (бюджета) предприятия на основе расчетов, осуществленных на предыдущих этапах.

Так как большинство современных предприятий в своей деятельности ориентируется на достижение быстрых и конкретных результатов, то главную роль в их плановой работе играет текущее, рассчитанное на непродолжительное время, планирование. Этап текущего планирования - это следующий уровень конкретизации плана, это также и очередной этан реализации стратегии предприятия. Наиболее распространенной формой текущего планирования является годовой план предприятия.

Годовой план экономического и социального развития является уточненной в количественных и качественных показателях *годовой программой производственно-хозяйственной деятельности предприятия,* содержит все необходимые технико-экономические расчеты и разрабатывается в составе тех же разделов, что и среднесрочный план. Годовой план составляется с разбивкой по кварталам. *Исходными данными для его составления являются:*

1. перспективный план развития предприятия;

2. изменения законодательной базы, влияющие на результаты производственно-хозяйственной деятельности, анализ наличных и перспективных потребностей рынка и прогнозы сбыта продукции;

3. отчеты предприятия за истекший год по производству, реализации и основным финансовым показателям, фактический спрос на продукцию;

4. планы-графики инвестиционных затрат и погашения кредиторской задолженности на планируемый период с учетом дефицита (излишка) за предшествующий год;

5. изобретения, патенты, рационализаторские предложения, дополнительно к программе освоения нововведений на планируемый год.

Годовой план составляется в несколько этапов. Начинается планирование *с формирования проекта годового плана.* На этом этапе осуществляется *анализ результатов года, предшествующего*

текущему, *и результатов работы предприятия за первое полугодие текущего года, на основе чего* производятся *предварительные расчеты использования* имеющихся *материальных, трудовых и финансовых возможностей предприятия* с допущением, что все действия администрации предприятия в плановом периоде будут такими же, как в предшествующих. *Целью предварительных расчетов* является *составление ориентировочной производственной программы па планируемый год,* на основе которой будет составлен *прогнозный расчет прибыли предприятия.*

После учета внешних условий и внутренних перемен на предприятии *предварительный расчет по прибыли* принимает скорректированный вид и *может являться основой* для осуществления последующих этапов планирования. Расчеты, основанные на анализе предшествующего периода без рассмотрения возможных перемен в управлении предприятием, относятся к пассивной стадии планирования с точки зрения активности менеджеров фирмы.

Скорректированный *расчет по прибыли принимает вид плана, который будет использован при составлении финансового плана. На основе финансового плана* (баланса доходов и расходов) составляется плановый баланс предприятия на будущий год *и производится анализ показателей прибыльности и ликвидности,* (способности выполнить свои текущие обязательства), а также анализируется соотношение показателей *рентабельности* и ликвидности. *Если эти показатели свидетельствуют о стабильном экономическом положении предприятия, план принимается.*

На крупных предприятиях годовой план разрабатывается на основании предварительных расчетов структурных подразделений предприятия (цехов, филиалов). На средних и мелких предприятиях годовой план составляется в масштабе всего предприятия, а затем по каждому подразделению составляются годовые и квартальные планы. На большинстве предприятий не составляют годовых планов по цехам, а ограничиваются квартальными планами.

Планы отдельных подразделений должны полностью соответствовать годовому плану всего предприятия.

Итак, мы рассмотрели процесс текущего планирования на предприятии.

Если стратегическое планирование рассматривать как поиск новых возможностей предприятия, то *среднесрочное и текущее* планирование следует считать *процессом создания предпосылок для реализации этих новых возможностей, а оперативно-производственное планирование - процессом их реализации.*

Что же представляет собой оперативно-производственное планирование? *Оперативно-производственное планирование* является *завершающим этапом внутрифирменного планирования на производственном предприятии. Основная его задача* - конкретизация *и детализация показателей текущего плана и своевременное доведение до подразделений плановых заданий с целью организации повседневного планомерного ритмичного и бесперебойного производства продукции в установленные сроки при соответствующем качестве и при оптимальном использовании производственных мощностей.* В качестве *основных функций оперативно-производственного планирования* можно выделить следующие:

- разработка календарно-плановых нормативов производства *(длительность производственного цикла, величина заделов, размер партий* и т.п.) ;
- объемные расчеты загрузки оборудования и площадей;

составление оперативных программ основных производственных подразделений и заготовительных цехов;

- оперативный управленческий учет и контроль за ходом выполнения оперативных программ;
- оперативное *регулирование* хода производства, своевременное выявление отклонений плана, разработка и реализация мер по их устранению.

В конечном итоге *оперативно-производственное планирование позволяет:*

- сократить перерывы в движении *предметов* труда по отдельным стадиям производства,
- обеспечить равномерность и комплексность загрузки оборудования и площадей,
- четко реагировать на любые отклонения, возникающие в ходе производственного процесса, и тем самым создать предпосылки для ритмичной и эффективной работы предприятия и его подразделений.

Оперативно-производственное планирование увязывает все элементы предприятия в единый производственный организм, включая техническую подготовку производства, материально-техническое обеспечение производства, создание и поддержание необходимых запасов материальных ресурсов, сбыт продукции и т.п. Оно обеспечивает согласованность всех стадий производства, а также деятельности производственных и др. подразделений, с годовым планом предприятия.

Оперативно-производственное планирование осуществляется в два этапа.

1) *На первом этапе* на основе *годовой производственной программы* осуществляется *разработка оперативных планов производства продукции.* Этот этап называется *оперативно-календарным планированием.*

2) *На втором этапе* осуществляется постоянный непрерывный оперативно-производственный *управленческий учет, контроль и регулирование выполнения планов за счет своевременного выявления и устранения возникающих в производственном процессе отклонений от заданного режима.* Второй этап называется *диспетчированием.*

2.6 Бизнес-план предприятия.

При создании нового производства, реализации мероприятий по повышению эффективности действующего (например, выпуска новой продукции, внедрения новой техники, других нововведений), а также в случае необходимости привлечения внешних финансовых ресурсов (кредитов, иностранных инвестиций и т.п.) возникает потребность в подробном анализе перспектив коммерческой деятельности предприятия, основой для которого не могут служить рассмотренные выше виды планов. Перспективные и текущие планы направлены на равномерное выполнение производственной программы в намеченные сроки и получение планируемого эффекта.

Документ, содержащий экономическое обоснование действий, которые намечается осуществить для реализации какого-либо коммерческого мероприятия или проекта, называется *бизнес-планом.* В бизнес-плане анализируются проблемы, с которыми может столкнуться предприятие, и способы их решения. Его назначение: помочь предпринимателю оценить свои возможности и перспективы, необходимые затраты и предполагаемые результаты, убедить возможного инвестора в привлекательности и конкурентоспособности выбранной деятельности. Разработка бизнес-плана позволяет получить ответы на вопросы: как начать свое дело, как эффективно организовать производство, когда будут получены первые доходы, как скоро можно будет расплатиться с инвесторами, как уменьшить возможный риск, и, в конечном счете - стоит ли вообще браться за тот или иной проект.

Составление бизнес-плана требует личного участия руководителя предприятия с привлечением консультантов со стороны. Готовых решений для его составления не существует. Каждый план имеет свои особенности в зависимости от сферы деятельности предприятия, рынков сбыта, организационных характеристик и т.д. Однако существуют и общие правила, которые рекомендуется соблюдать при подготовке бизнес-плана:

- оптимальный размер бизнес-плана не более 20-30 страниц;
- финансовые показатели желательно представить в легко читаемых таблицах;
- бизнес-план не должен быть загромождeн схемами и рисунками;
- бизнес-план должен быть разделен на главы (разделы) и составлен таким образом, чтобы любой инвестор мог легко отыскать в нем интересующие его разделы, части, пункты.

Структура бизнес-плана строго не регламентирована. Она может быть различной: одна для начинающего предпринимателя, другая - для существующего предприятия. Бизнес-план может иметь 5, 8, 12, 18 и другое число разделов. Он ориентирован на достижение успеха главным образом в финансово-экономической деятельности и предусматривает будущие действия предприятия в сложных условиях рыночной экономики.

Титульный лист служит обложкой бизнес-плана и содержит следующую информацию:

- полное название предприятия, юридический адрес, телефон, факс;
- данные о владельце или об учредителях;
- фамилию и подпись руководителя;
- печать предприятия;
- дату составления бизнес-плана;
- имена составителей;
- указание на конфиденциальность предоставляемой информации.

Пример: "План содержит конфиденциальную информацию, которая не воспроизводится, не передается и не используется без предварительного согласования с руководителем предприятия".

Иногда на титульном листе в двух-трех фразах указывается суть предлагаемого проекта, а также его совокупная стоимость. Примерная структура бизнес-плана выглядит так:

1. Резюме.
2. Фирма (краткие сведения о предприятии (бизнесе)).
3. Товар (характеристика производимого продукта (услуги)).
4. Рынок (анализ и оценка рынка).
5. Стратегия маркетинга.
6. План производства.
7. Организация менеджмента.

8 Финансовый план.

1. *Резюме. Это* сводный раздел бизнес-плана, представляющий основные идеи и содержание плана в сжатой форме (не более 3-4 страниц). Он должен быть наиболее четким, лаконичным и убедительным, так как ознакомление с ним должно дать относительно полное представление о содержании всего бизнес-плана, а от того, насколько благоприятное впечатление данный раздел произведет на потенциальных инвесторов, зависит его дальнейшее рассмотрение и выделение финансовых средств. Резюме пишется после разработки основных разделов бизнес-плана, когда достигнута полная ясность во всех аспектах проекта. В нем содержатся:

- основная цель проекта;
- краткая характеристика и отличительные особенности выпускаемой продукции (или другого конечного результата);
- пути и способы достижения поставленных целей;
- сумма, необходимая для реализации проекта, и направления ее расходования;
- ожидаемые финансово-экономические показатели при реализации намеченных целей.

2. *Фирма.* В этом разделе содержатся основные характеристики предприятия, в частности: история его образования (год основания, стадии развития, перспективы и т.д.), организационно-правовая форма, учредители, вид деятельности (производство, торговля, сфера услуг и др.); управленческий персонал фирмы; режим работы; хозяйственные связи; производственная мощность и ее использование; финансовое положение; место нахождения; прошлые достижения (в том числе опыт участия в важных проектах) и сильные стороны в настоящее время. Если бизнес-план разработан для вновь создаваемого предприятия, у которого нет своей истории, то в этом разделе приводятся некоторые биографические данные учредителя (ей).

3. *Товар.* В данном разделе необходимо дать детальное описание предлагаемого продукта (работы, услуги) с указанием его основных качественных характеристик и преимуществ. В частности, необходимо максимально четко и ясно ответить на следующие вопросы:

- какие потребности призван удовлетворять проектируемый продукт (работа, услуга)?
- какие оригинальные черты, отличия и особенности имеются у продукта, благодаря которым ему может быть оказано потребительское предпочтение перед товарами конкурентов? Необходимо сказать и о его дизайне и упаковке, а также о жизненном цикле продукта;
- какими патентами или авторскими свидетельствами защищены особенности нового продукта, технологии и т.п.?

Очень важно иметь наглядное изображение или образец нового товара, так как очень трудно получить деньги под "чистую" идею. Необходимо также указать наиболее вероятную и минимально допустимую цену, по которой может продаваться новый товар. Необходимо кроме этого указать будущие цели по совершенствованию товара. Как вы будете использовать сильные стороны товара?

В данном разделе необходимо аргументировать, почему потребители выберут именно ваш продукт. Не следует бояться описать его возможные недостатки, поскольку их знание поможет вашей фирме быть готовой к будущему.

4. *Рынок.* Это один из основных разделов бизнес-плана, так как успех предприятия изначально зависит от того, найдет ли ваш продукт своего покупателя. Это и самая обстоятельная часть плана (обычно до 7 страниц). Она определяет объемы производства и продаж товаров по временным периодам. Здесь анализируется: тип рынка и роль на нем основных конкурентов, их сравнительный анализ, сегменты рынка (потенциальные клиенты), имеющие потребность в вашем продукте, - их пол, возраст, доходы, образование, вид занятий, географические факторы и факторы стиля жизни; что является для них мотивом совершения покупки: цена, качество, сервис и другие факторы; общая емкость рынка на 3-5 лет и прогноз его изменения, подтвержденный специальными маркетинговыми исследованиями; сильные и слабые стороны конкурирующей продукции с точки зрения цен, качества, сервисного обслуживания и т.д. (ее сходство и отличия от вашей продукции); предположительная ответная реакция конкурентов на ваш продукт (услугу); политика ценообразования (в том числе цены для оптовика и розничной цены); объем продаж (для первого года поквартально); ваша доля на рынке 3-5 лет; факторы риска и меры их нейтрализации (неплатежи, невозврат и пр.).

5. *Стратегия маркетинга.* Этот раздел бизнес-плана органически связан с предыдущим разделом. Многие специалисты считают его важнейшим в бизнес-плане, поскольку план маркетинга - это важнейший фактор долгосрочного успеха всякого предпринимательского начинания. Раздел отражает общий маркетинговый план разбития предприятия, стратегию проникновения на рынок и занятия ниши, стратегию роста предприятия, каналы распределения продукции (поиск посредника в продвижении товара или услуги от производителя к потребителю), коммуникации (реклама и стимулирование сбыта). В каждом из возможных разделов: «ценообразование», «схема распространения товаров», «реклама» и др. на основе изучения и анализа массы данных намечаются конкретные пути достижения поставленной цели.

6. План производства. Этот раздел составляют при условии организации производства. Он включает следующие элементы:

- общий объем производства и его распределение по структурным единицам фирмы;
- производственная мощность, необходимая для его обеспечения, и план ее наращивания (приобретение нового и замена старого оборудования, его поставщики или арендодатели);
- необходимые сырье, материалы, комплектующие, где, у кого и на каких условиях они будут закупаться и каков необходимый объем их поставок;
- принципиальная сфера технологии производства и перспективы ее изменения;
- организация контроля за качеством продукции (услуг) на входе и выходе из технологического процесса, перспективы сертификации;
- трудовые ресурсы: необходимое количество и качество рабочей силы, мероприятия по обучению персонала.

Главная задача данного раздела - доказать, что предприятие в состоянии производить нужное количество товаров требуемого качества.

Если предприятие является торговым или предприятием сферы обслуживания, то данный раздел должен быть назван "Сбыт" и включать описание процессов закупки товара, его хранения и контроля, а также расчет потребности в складских помещениях.

7. *Организация менеджмента.* Это один из важнейших разделов бизнес-плана и сильно влияет на решение о размещении капиталовложений. Управленческий персонал - ключевой момент превращения коммерческой идеи в успешный бизнес. Именно люди будут реализовывать идею бизнес-плана в жизнь, поэтому руководящая команда должна иметь высокий уровень технической подготовки и деловой

квалификации и достаточный практический опыт в том деле, которое она организует. В разделе описываются:
- организационная структура управления на предприятии (службы управления, их права и обязанности, подчиненность) и меры по ее совершенствованию;
- персональный состав руководства предприятия (биографии, характеристики и деловые рекомендации руководящего персонала);
- консультанты и привлекаемые со стороны специалисты, частные и общие функции, выполняемые ими;
- состав занятых на предприятии, форма занятости (постоянно, временно) и форма оплаты труда;
- мероприятия по подготовке собственных кадров и но привлечению (если необходимо) зарубежных специалистов.

8. *Финансовый план.* Данный раздел, помимо сведений о величине инвестиций (кредита) и их источниках, включает прогноз финансовых результатов, определение срока окупаемости проекта и расчет его рентабельности. Финансовый план содержит следующие подразделы.

I. *План доходов и расходов.* Он разрабатывается как минимум на три года вперед (данные за первый год - в месячной разбивке). На его основе осуществляется расчет ожидаемой чистой прибыли.

Основным источником доходов большинства предприятий являются продажи, поэтому для составления данного плана необходимо, прежде всего, рассчитать ожидаемый объем продаж, затем себестоимость реализованной продукции, суммарную прибыль от продаж, общепроизводительные расходы по видам, чистую прибыль.

П. *План денежных поступлений и платежей.* План денежной наличности также составляется на несколько лет вперед (с месячной разбивкой данных за первый год). Денежная наличность (деньги в кассе или на счету) - это не то же самое, что прибыль. Если прибыль - это разность между стоимостью продаж (доходами) и расходами, то денежная наличность - это разность между фактически полученными денежными средствами (реальными поступлениями) и фактически выплаченными деньгами (платежами). Изменяется объем денежной наличности только тогда, когда предприятие фактически получает платеж или само производит выплату. Поэтому рост прибыли предприятия (например, при продаже товара) не всегда означает одновременное поступление денег, поскольку оплата купленного товара может производиться не сразу - и наоборот. В результате зачастую вполне рентабельные предприятия (чаше всего новые) терпят банкротство из-за нехватки денежных средств в нужный момент. Следовательно, нельзя судить о мере своего дохода исключительно по уровню прибыли. Данный подраздел позволяет оценить количество денег, необходимых для вложения в проект в разбивке по времени, а также дает информацию о ликвидности предприятия (т.е. его способности своевременно погашать обязательства перед кредиторами за счет средств, находящихся на расчетном счете), с которой напрямую связана потребность в дальнейших инвестициях.

III. *Баланс активов и пассивов.* Баланс отражает состояние активов (стоимости имущества предприятия) и пассивов (денежных обязательств) предприятия на конец первого года его существования. Он представляет собой счет активов и пассивов, разность (сальдо) которых дает оценку стоимости собственного капитала предприятия. По этому документу надо провести анализ и оценить, какие суммы необходимо вложить в активы различных типов и за счет каких пассивов можно финансировать создание или приобретение данных активов.

На основании данных, включенных в план доходов и расходов, можно определить норму безубыточности (или самоокупаемости) нового предприятия. *Норма безубыточности* — это минимальный объем продаж, при котором доходы и расходы предприятия равны, т.е. оно не получает прибыли, но и не несет убытков. Определяется данная величина по формуле:

$$\text{Норма безубыточности} = \frac{\text{постоянные издержки}}{\text{цена единицы продукции} - \text{переменные издержки на единицу продукции}}$$

Продажа каждой следующей единицы продукции будет приносить прибыль. Таким образом, при создании нового предприятия информация о том, когда именно предприниматель может рассчитывать на получение первой прибыли, поможет ему точнее определить необходимое количество средств для поддержки предприятия в начальный период.

Элементом финансового плана является также *план по источникам и использованию средств,* показывающий, на что расходуются средства, полученные предприятием в качестве доходов от собственной хозяйственной деятельности и из других источников. Основное назначение такого плана - четко показать, из чего складываются средства предприятия и каким образом они тратятся (на прирост активов или на покрытие задолженности).

Каждое предприятие в процессе своей деятельности встречается с определенными рисками, которые могут помешать осуществлению намеченных планов. Поэтому очень важно уже на начальном этапе определить возможные преграды и наметить меры по их преодолению. Многие фирмы включают в качестве одного из разделов своего бизнес-плана раздел, посвященный оценке, прогнозированию и управлению рисками (т.е. тому, что нужно сделать, чтобы эти риски свести к минимуму), анализу источников их покрытия. Спектр рисков очень обширный, но им нельзя пренебрегать. В бизнес-плане характеризуется каждый из возможных рисков:
- риски в хозяйственном цикле, связанные с покупкой сырья, ценами, производством, реализацией, неплатежами;

- политические риски (связанные с политической стабильностью в стране);
- риски, связанные с другими условиями.

Раздел должен отражать степень риска коммерческой неудачи для бизнеса, степень гарантии исполнения представленных в других разделах бизнес-плана данных по созданию и продаже выпускаемой продукции (оказываемых услуг).

В приложении к бизнес-плану могут быть приведены любые документы, на которые в тексте плана имеются ссылки и которые могут представлять интерес для потенциального инвестора (уже заключенные договоры, фотографии и рисунки предлагаемого продукта, деловые письма, документы и т.п.).

3. ПОРЯДОК ОБРАЗОВАНИЯ И ПРЕКРАЩЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

3.1 Порядок образования субъектов предпринимательства

Порядок создания предприятия включает следующие этапы:

1.Определение юридических или физических лиц, учреждающих организацию.
2. Выбор организационно-правовой формы предпринимательства.
3. Подготовка учредительных документов.
4. Государственная регистрация юридического лица.

1 этап. Обязательное *условие* создания предприятия - наличие учредителя, т.е. того, кто это предприятие создает. Это могут быть физические или юридические лица, число и сочетание которых не ограничивается: гражданин, группа граждан, действующее предприятие (предприятия) любой формы собственности, общественная организация (организации), а также органы государственной власти.

Кроме определения состава учредителей на первом этапе необходимо *оценить имеющиеся средства,* вносимые учредителями в уставный капитал (деньги, ценные бумаги, вещи или имущественные права, а также любые иные права, имеющие денежную оценку), поскольку это влияет на выбор организационно-правовых форм.

2 этап. Выбор организационно-правовой формы предприятия зависит не только от вида деятельности (производство, строительство, торговля, финансы и т.д.), намечаемого ее объема, правового регулирования предприятий (налогообложение, механизм распределения доходов и т.д.), преимуществ и недостатков различных организационно-правовых форм хозяйствования, но и от числа учредителей, величины первоначального капитала, уровня профессиональной подготовки работников, отношения учредителей к хозяйственным рискам и личной имущественной ответственности по обязательствам и т.д.

Выбор формы предпринимательства определяет *порядок передачи прав собственности,* функционирование и управление предприятием, ведение бухгалтерской и статистической отчетности. Эти вопросы должны быть предусмотрены в учредительных документах.

3 этап. После того, как выбрана оптимальная организационно-правовая форма предпринимательства, необходимо приступить к разработке учредительных документов - устава предприятия и договора учредителей. При этом для организации полных товариществ и товариществ на вере не требуется устава, для АО, производственных кооперативов, а также в других случаях (ООО) при наличии одного учредителя необходим только устав.

К учредительным документам предъявляются определенные требования (ст. 52 ГК, часть 1 и соответствующие законы). Так, в уставе должны быть сведения о наименовании, местонахождении, размере уставного капитала, организационно-правовой форме предприятия, а также о составе и компетенции его органов управления, порядке распределения прибыли и образования фондов предприятия, порядке и условиях реорганизации и ликвидации предприятия и др.

В договоре учредителей обязательно должны быть *сведения* о наименовании и учредительном статусе *учредителей,* их местонахождении, местожительстве, *государственной регистрации* (для юридических лиц) и паспортные данные (для физических лиц), а также сведения о размере уставного капитала предприятия, *долях участия, принадлежащих каждому учредителю,* размере, порядке и способах внесения вкладов.

Наряду с этим оформляется протокол № 1 общего собрания учредителей об избрании руководящих контрольных органов предприятия. Затем открывается временный счет в банке для внесения вкладов в уставный капитал (или осуществляется внесение вкладов на счет одного из учредителей).

После того, как подготовлены необходимые учредительные документы создаваемого предприятия, необходимо зарегистрировать его по месту своего учреждения.

4 этап. Любое предприятие считается учрежденным и приобретает права юридического лица со дня его государственной регистрации *в федеральном органе исполнительной власти* (городской или районной администрации, либо *в регистрационной палате).* Деятельность незарегистрированных предприятий запрещена, доходы от нее взыскиваются через суд и направляются в местный бюджет.

Порядок государственной регистрации предприятий ранее регулировался утвержденным Указом президента РФ от 8 июля 1994 г. «Положением о порядке государственной регистрации предприятий и предпринимателей на территории Российской Федерации». Сегодня он регулируется *Законом РФ «О государственной регистрации юридических лиц» от 8 августа 2001 г.* (51), который был введен в действие *с I июля 2002 г.* Данный закон регулирует отношения, возникающие в связи с государственной регистрацией юридических лиц *при их создании, реорганизации и ликвидации, при внесении изменений в их учредительные документы* и при ведении Единого государственного реестра юридических лиц (далее - государственный реестр).

Согласно данному закону для государственной регистрации *создаваемого юридического лица* должны быть предоставлены непосредственно уполномоченным лицом либо направлены почтовым отправлением с объявленной ценностью и описью вложения следующие документы:

- *заявление* о государственной регистрации по форме, утвержденной Правительством РФ, и подписанное заявителем (в нем подтверждается, что учредительные *документы соответствуют* установленным законодательством РФ *требованиям к* учредительным документам юридического лица данной организационно-правовой формы, что содержащиеся в них *сведения достоверны,* что при создании юридического лица *соблюден* установленный порядок их учреждения, в том числе *оплаты уставного капитала* на момент государственной регистрации);

- решение о создании юридического лица в виде протокола, договора или иного документа в соответствии с законодательством РФ;

- учредительные документы юридического лица (подлинники или нотариально удостоверенные копии);

- выписку из реестра иностранных юридических лиц соответствующей страны происхождения или иное равное по юридической силе доказательство *юридического статуса иностранного юридического лица-учредителя;*

- документ об уплате государственной пошлины.

Государственная регистрация предприятий осуществляется по месту их нахождения регистрирующим органом в срок не более чем пять рабочих дней со дня представления (получения) необходимых документов.

Решение о государственной регистрации, принятое регистрирующим органом, является основанием внесения соответствующей записи в государственный реестр.

Моментом государственной регистрации признается внесение регистрирующим органом соответствующей записи в государственный реестр.

Регистрирующий орган *не позднее одного рабочего дня* с момента государственной регистрации выдает (направляет) заявителю *документ,* подтверждающий факт внесения записи в государственный реестр.

Регистрирующий орган в срок не более чем пять рабочих дней с момента государственной регистрации предоставляет сведения о государственной регистрации в государственные органы, определенные Правительством РФ.

Особый порядок государственной регистрации предусмотрен настоящим законом для юридических лиц, создаваемых путем реорганизации.

Отказ в государственной регистрации предприятия допускается в случае:

а) непредставления определенных, настоящим законом необходимых для государственной регистрации документов;

б) представления документов в ненадлежащий регистрирующий орган.

Решение об отказе в государственной регистрации, содержащее основания отказа с обязательной ссылкой на указанные выше нарушения, направляется лицу, указанному в заявлении о государственной регистрации с уведомлением о вручении.

Решение об отказе в государственной регистрации может быть обжаловано в судебном порядке.

3.2. Лицензирование деятельности предприятий

В соответствии с Гражданским кодексом РФ отдельными видами деятельности юридическое лицо может заниматься только на основании лицензии - документа, выданного лицензирующим органом юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю и разрешающего ведение определенных видов деятельности на определенной территории. Лицензирование деятельности предприятий осуществляется в порядке, установленном Законом РФ "О лицензировании отдельных видов деятельности" от 8 августа 2001 г., однако этот порядок не распространяется *на конкретные виды деятельности,* лицензирование которых было установлено иными федеральными законами, вступившими в силу до дня вступления в силу настоящего закона.

В законе установлено, что *к лицензируемым* относятся виды деятельности, осуществление которых *может повлечь за собой нанесение ущерба правам, законным интересам, здоровью граждан,* обороне и безопасности государства, культурному наследию народов РФ и регулирование которых не может осуществляться иными методами, кроме как лицензированием. Установленный законом перечень видов деятельности, на осуществление которых требуются лицензии, содержит более 100 наименований.

Лицензирование отдельных видов деятельности осуществляют лицензирующие органы. Они, в частности, осуществляют следующие *полномочия:* предоставление лицензий; переоформление *документов, подтверждающих наличие лицензии;* приостановление действия лицензий; возобновление действия лицензий; аннулирование лицензий; *ведение реестра лицензий;* контроль за соблюдением лицензий; контроль за соблюдением *лицензиатами* при осуществлении лицензируемых видов деятельности *соответствующих лицензионных требований и условий.*

Федеральные органы исполнительной власти по соглашению *с органами исполнительной власти субъектов* РФ *могут передавать им осуществление* своих полномочий, указанных выше.

Лицензия выдается отдельно на каждый лицензируемый вид деятельности, срок ее действия не может быть менее чем пять лет (затем он может быть продлен по заявлению лицензиата).

Для получения лицензии ее соискатель (юридическое лицо, индивидуальный предприниматель) должен предоставить в соответствующий лицензирующий орган следующие документы:

- заявление о предоставление лицензии с указанием наименования и организационно-правовой формы юридического лица, места его нахождения (для юридического лица); лицензируемого вида деятельности, который юридическое лицо намерено осуществлять;
- копии учредительных документов и копию свидетельства о государственной регистрации юридического лица;
- копию свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;
- документ, подтверждающий уплату лицензионного сбора за рассмотрение лицензирующим органом заявления о предоставлении лицензии;
- сведения о квалификации работников соискателя лицензии.

Лицензирующий орган принимает решение о предоставлении или об отказе в предоставлении лицензии в срок, не превышающий шестидесяти дней со дня поступления заявления о предоставлении со всеми необходимыми документами.

Основанием отказа в предоставлении лицензии является:

- наличие в документах, предоставленных, соискателем лицензии, недостоверной или искаженной информации;
- несоответствие соискателя лицензии, принадлежащих ему или используемых им объектов лицензионным требованиям и условиям.

Не допускается отказ в выдаче лицензии на основании величины объема продукции (работ, услуг), производимой или планируемой для производства соискателем лицензии.

Соискатель лицензий имеет право обжаловать в порядке, установленном законодательством РФ, отказ лицензирующего органа в предоставлении лицензии или его бездействие.

Лицензирующие органы вправе *приостанавливать* (на срок не более чем 6 месяцев) действие лицензии *в случае выявления* ими неоднократных нарушений или грубого нарушения лицензиатом лицензионных требований и условий. Лицензия может быть *аннулирована* решением суда *на основании заявления лицензирующего органа* в случае, если нарушение лицензиатом *лицензионных требований и условий* повлекло за собой нанесение ущерба правам, законным интересам, здоровью граждан, обороне и безопасности государства, культурному наследию народов РФ, а *также в случае, если в установленный срок лицензиат* не устранил указанные нарушения лицензионных требований.

Лицензирующие органы могут аннулировать лицензию без обращения в суд в случае *неуплаты* лицензиатом *в течение трех месяцев* лицензионного сбора за предоставление лицензии.

Лицензия теряет юридическую силу *в случае ликвидации* юридического лица или *прекращения его деятельности* в результате реорганизации, *за исключением его преобразования.*

3.3 Прекращение деятельности предприятия

Прекращение деятельности данного предприятия может быть осуществлено в форме его реорганизации и ликвидации. Реорганизация и ликвидация - это два разных процесса, которые требуют особых подходов.

Под *реорганизацией* предприятия понимается слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование. ГК РФ устанавливает такое правопреемство при реорганизации юридических лиц:

- при *слиянии* 2-х или более юридических лиц в одно права и обязанности каждого их них переходят к вновь возникшему юридическому лицу в соответствии *с передаточным актом,*
- при *присоединении* одного или нескольких юридических лиц к другому к последнему переходят права и обязанности присоединенного юридического лица в соответствии *с передаточным актом;*
- при *разделении* юридического лица на 2 или более его права и обязанности переходят к вновь возникшим юридическим лицам *в соответствии с разделительным балансом;*
- *при выделении* из состава юридического лица одного или нескольких юридических лиц к каждому из них переходят права и обязанности реорганизованного юридического лица *в соответствии с разделительным балансом;*
- при *преобразовании* юридического лица одного вида в юридическое лицо другого вида (изменение организационно-правовой формы) к вновь возникшему юридическому лицу переходят права и обязанности реорганизованного юридического лица *в соответствии с передаточным актом.*

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

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

Более сложным процессом является ликвидация, *поскольку требует более длительного периода выполнения определенных требований к процессу ликвидации. Под ликвидацией предприятия понимается его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.*

Юридическое лицо может быть ликвидировано:

- по решению учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами;
- в связи с истечением сроков, на которые создано юридическое лицо;
- в связи с достижением цели, ради которой было создано юридическое лицо;
- 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;
- по решению суда в случае осуществления деятельности без лицензии, либо деятельности, запрещенной законом, либо с неоднократным или однократным грубым нарушением закона или правовых актов, а так же в иных случаях, предусмотренных ГК РФ и другими правовыми актами;
- вследствие признания судом юридического лица, являющегося коммерческой организацией, несостоятельным (банкротом), если оно не в состоянии удовлетворить требования кредиторов.

Началом ликвидации считается период, когда органы, принявшие решение о ликвидации юридического лица, либо его учредителей направили (по Закону - в 3-х дневный срок) письменное сообщение в орган государственной регистрации. Регистрирующий орган вносит в государственный реестр запись о том, что юридическое лицо находится в процессе
ликвидации. С этого момента все практические дела осуществляет ликвидационная комиссия, которая назначается при принудительной ликвидации судом, при добровольной - инициатором выступают учредители и участники юридических лиц.

Учредители (участники) юридического лица или орган, принявший решение о ликвидации юридического лица, уведомляет регистрирующий орган о формировании ликвидационной комиссии (или о назначении ликвидатора), а также о составлении *промежуточного ликвидационного баланса.*

Основная задача ликвидационной комиссии:

а) сбор долгов юридическому лицу;

б) расчеты с кредиторами.

Для этого ликвидационная комиссия направляет извещение о предстоящей ликвидации юридического лица в орган печати (журнал, газету). Кроме того, ликвидационная комиссия должна направить персональное уведомление всем кредиторам о своих сроках погашения долгов. По истечении 2-х месяцев после публикации извещения в печати ликвидационная комиссия составляет промежуточный ликвидационный баланс. К содержанию баланса предъявляются два основных требования. Он должен обязательно содержать информацию об имуществе ликвидируемого предприятия, а также о требованиях кредиторов и результатах их рассмотрения.

Важным при ликвидации являются сроки выплаты долгов кредиторам.

Выплаты могут производиться только со дня утверждения промежуточного баланса. После погашения долгов комиссия составляет ликвидационный баланс, который утверждается учредителями или органом, принявшим решение о ликвидации предприятия, и согласовывается с органом, осуществляющим государственную регистрацию.

Ликвидационная комиссия (ликвидатор) уведомляет регистрирующий орган о завершении процесса ликвидации юридического лица не ранее чем через два месяца с момента помещения в органах печати ликвидационной комиссией (ликвидатором) публикации о ликвидации юридического лица.

Ликвидация юридического лица считается завершенной, а юридическое лицо - прекратившим свою деятельность после внесения об этом записи в государственный реестр.

4. Государственное регулирование предпринимательской деятельности

4.1 Сущность и методы государственного регулирования социально – экономических процессов.

В условиях рыночных отношений по государственным регулированием экономики понимают систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых гос. учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся экономическим условиям

Как показал опыт, рыночная экономика может успешно функционировать только при условии эффективного государственного регулирования социально-экономического процессов.

В западной макроэкономической теории сформировались две альтернативные концепции экономического регулирования – кейнсианство и монетаризм, - которые чаще всего противопоставляют друг другу.

В работе «Общая теория занятости процента денег» Дж. М. Кейнс утверждал, что система внутреннего механизма, обеспечивающего макроэкономического равновесие. Следовательно, необходимо активное вмешательство государства в экономику в целях поддержания эффективного спроса – предложения путем увеличения гос. расходов, расширения общественных работ и т. д.

В основе концепции монетаризма, и представителем которого в 20 веке считается лидер Чикагской экономической школы Милтон Фридмен, лежит идея о том, что рыночная система в состоянии автоматически достигать макроэкономическое равновесия.

Монетаристы объявляют государственное регулирование вредным для развития предпринимательской инициативы и дестабилизирующим экономику. Поэтому они призывают к минимизации вмешательства государства в экономику, к использованию косвенных мер воздействия на предложение – главным образом, через варьирование размерами денежной массы.

Сегодня большинство ученых – экономистов по существу согласны с тем, что абсолютизация какого-либо одного из указанных подходов безосновательно и необходимо рациональное сочинение рыночных механизмов и госрегулирования. Разногласия, возникаемые лишь по вопросу о направлениях, масштабах инструментах госрегулирования.

Мировая практика показала, что с ростом масштабов производства и темпов изменения его отраслевой структуры возникают трудности в достижении сбалансированности экономики.

И при ориентации на саморегулирование рынка может привести к возникновению серьезных диспропорций в развитии отраслей и регионов и даже глобальных провалов в социально-экономическом развитии. Рынок неспособен автоматически регулировать все экономические и социальные процессы в интересах всего общества и каждого гражданина и в отдельных случаях неспособен обеспечить достижения максимально возможной эффективности.

Он не обеспечивает социально справедливые распределение по труду, не гарантирует права на труд, не нацеливает на охрану окружающей среды и не поддерживает незащищенные слои населения.

Частный бизнес не заинтересован вкладывать капитал в такие отрасли и такие проекты, которые не приносят достаточно высокой прибыли, но жизненно не обходимо для общества и государства.

Все это обуславливает необходимость гос. регулирования экономики. Неслучайно в течение более чем 100 последних лет в большинстве промышленно развитых стран мира экономические функции государства неизменно расширялись, а его роль в экономике усиливались.

Вообще же опыт развитых стран показывает, что в условиях реформирования экономики, в кризисных условиях роль государства возрастает, а в период стабильности и оживления – снижается.

При становлении рыночных отношений, особенно в условиях кризиса, роль государства должна быть значительной, а вмешательство в экономику позволит быстрее преодолеть кризис и обеспечить экономический рост.

Основные функции государственного регулирования рыночной экономики:

- стабилизационная, призванная обеспечить необходимый уровень занятости населения и относительную стабильность цен, а так же стимулирование экономического роста. Государство обеспечивает стабилизацию экономики, борется с инфляцией, пытается влиять на состояние безработицы и т.п. путем проведения, прежде всего бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики;

- перераспределение доходов, с целью более справедливого распределение доходов в обществе, уменьшение или устранение социального неравенства, обеспечение нетрудоспособных,

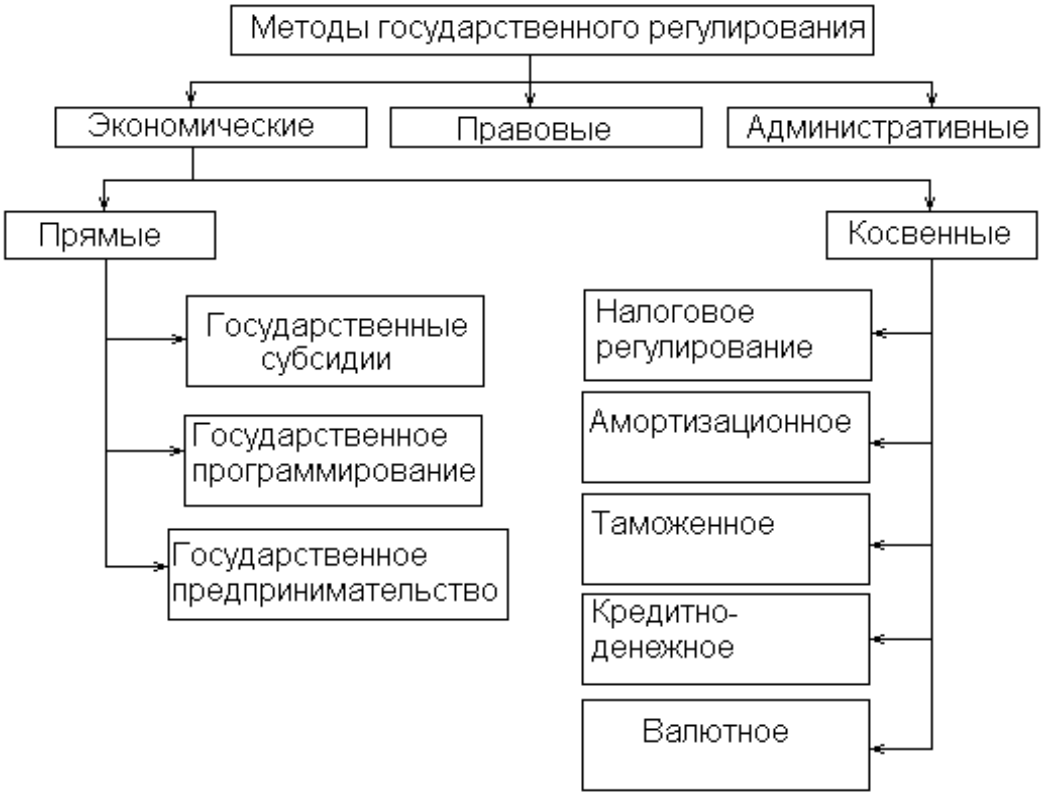
решения общенациональных задач в области здравоохранения, образования, демографического развития и т. п.;

- перераспределение ресурсов (финансовых, материальных, трудовых) в целях поддержания оптимальных для данной системы межотраслевых пропорций (инвестиционные, налоговые льготы, госзаказы и т.п.)

Главной задачей гос. регулирования в развитых странах становится обеспечение конкурентных преимуществ национальной экономики на мировом рынке, ее международной конкурентоспособности - прежде всего на основе, во-первых, обеспечения нормального функционирования рыночного механизма, развития конкурентной среды, формирования наиболее благоприятных условий для предпринимательства, во-вторых, - вмешательство государства в те сферы и области, где не справляется рынок.

Государство осуществляет свои функции через правительство – исполнительный орган государственной власти, т.е. через властные структуры в лице министерств, комитетов, национальных банков и других правительственных органов, посредством которых осуществляется управление и контроль над соблюдением конкурентных правил, законов, нормативов и т.д.

Осуществляя регулирование социально – экономических процессов, государство использует систему методов и инструментов. В мировой практике используются экономические, правовые и административные методы государственного регулирования.



Правовое регулирование состоит в восстановлении государством правил «Экономической меры» для всех субъектов рынка.

Система законодательных норм и правил определяет:

- формы и права собственности:
- организационно – правовые формы предприятий;
- условия заключения контрактов и функционирование фирм
- взаимные обязательства в области отношений профсоюзов и работодателей;
- другие.

Административное регулирование (в основном это меры запрета, разрешения и принуждения). Включает в себя лицензирование (выдачу на определенных условиях лицензий на осуществление тех или иных видов деятельности); квотирование (количественное ограничение экспорта либо импорта, определенных видов товара); лимитирование (установление лимитов цен); антимонопольные запасы и др.

С помощью системы административных цен осуществляется контроль над ценами, доходами, ученой ставкой, валютным курсом и т. п.

Административные средства базируются на силе государственной власти и не связаны с материальной мотивацией. Они определяют не экономические условия функционирования предприятий, а саму внешнюю возможность их функционирования.

В нормальном функционирующем рыночном хозяйстве административные меры играют незначительную роль, т.к. они несвойственны рыночному механизму, но они становятся целесообразными, когда экономические средства оказываются недостаточными либо в чрезвычайных ситуациях.

В настоящие время в ряде стран сфера действия административных мер ограничивается охраной окружающей среды, социальной защитой населения (определением и поддержанием гарантированного минимума заработной платы, пенсий, пособий по безработицы, инвалидности и др.)

Методы государственного экономического регулирования наиболее адекватны во многом самонастраивающейся рыночной системе, при этом предусматривается не прямое директивное решение, а воздействие на интересы объектов управления, которое в свою очередь может осуществляться прямыми и косвенными методами.

Целью прямых методов являются достижение приоритетов развития, защита общественно необходимых секретов экономики и групп населения. Прямое экономическое регулирование включает в себя, как правило, три основных элемента:

- государственные субсидии;
- государственное программирование;
- государственное предпринимательство.

Государственные субсидии – это безвозмездная ссуда, которая полностью или частично покрывает издержки производства производителя. Субсидии предоставляются, как правило, жизненно важным в экономической структуре страны отраслями, где функционирование предприятий недостаточно рентабельно или убыточно (угольная промышленность, железнодорожный и водный транспорт, содержание автомобильных дорог). Такая ситуация возникает вследствие установления государственного лимита цен на продукцию данной отрасли из-за ее социальной значимости либо в периодах ухудшения экономической конъюнктуры, когда предприятие может обанкротиться и прекратить поставки важной для государства продукции (оборонной техники, электроэнергии и др.)

Государственные субсидии так же необходимы для поддержки и ускоренного развития приоритетных сфер деятельности; новых и конкурентоспособных, определяющих на данном этапе научно – технический процесс отраслей промышленности; новых технологий; малого и среднего предпринимательства и т.п. Как правило, на основе субсидий осуществляются поддержка некоторых научных учреждений, системы образования, подготовки кадров и т.п.

Однако этот метод прямого госрегулирования не свободен от недостатков, основан из которых являются невозможность эффективного централизованного контроля за целевым использованием выделяемых субсидий.

В России в условиях редкого сокращения государственных расходов возможности использования данного регулятора крайне ограничены.

Государственное программирование

По мере усложнения задач, вставшим, перед госрегулированием экономики, государству приходиться сталкиваться с проблемами, относящимися не к единым явлениям, а к целым отраслям, регионам или сферам экономики. При этом гос. регулирование деятельности одного объекта все чаще оказывало воздействие на другие объекты, т.е. возникла необходимость комплексного подхода к решению народнохозяйственных проблем. Так, например, чтобы оживить экономику района, находящегося в тяжелом положении, надо вложить капитал в его инфраструктуру, поддержать существующие виды производства и стимулировать развитие новых отношений, для чего нужны средства и переквалификация рабочей силы. Но при этом следует учесть отток рабочей силы и капитала из соседних районов и ухудшение их экономического положения. Таким образом, одни цели и расходы неизбежно влекли за собой другие, а многие цели и инструменты их реализации оказываются несовместными или взаимоисключающими.

Все это вызывало появление государственных программ, направленных на решение конкретных задач.

Государственная экономическая программа – это обеспеченный целевым финансированием и правовой базой комплекс иерархических соподчиненных целей, связанных с решением крупной народнохозяйственной или региональной задачи, а так же средство их достижения и органов, ответственных за их исполнение в установленные сроки и контроль.

Формирование и реализация таких программ называется гос. программированием.

Программы увлечения занятости, оживления экономики целых районов, помощью отдельным отраслям, характерны для гос. экономической политики США, Англии, Швеции и других стран.

Непосредственно к программированию, как методу госрегулирования, примыкает планирование.

В отличие от директивного планирование, при котором план экономического развития страны приобретает силу закона и становится обязательным для всех звеньев народного хозяйства, общегосударственное планирование в ряде стран с развитой рыночной экономикой (Франция, Германия, Япония и другие) носит индикативный характер. Разрабатываемые планы формально законами не

являются, представляют собой гос. программы, ориентирующие отдельные звенья экономической структуры на их выполнение в общепринятых интересах.

Государственное предпринимательство.

Неспособность рыночного механизма в определенных ситуациях решать задачи развития инфраструктуры, реконструкции некоторых отраслей промышленности, обеспечения народного хозяйства дешевыми электроэнергиями и сырьем и т.п., реальное несрабатывание или отрицательный эффект рыночного механизма обуславливаемой необходимостью прямого вмешательства государства в экономику за счет государственного предпринимательства.

Государственное предпринимательство осуществляется в рамках сектора и связано с участием госпредприятий в производство и сбыте товаров и услуг.

Государственное предпринимательство включает создание государственных предприятий, и управление их производственной, экономической и социальной деятельностью, осуществляемое либо государством непосредственно, либо через контрольные пакеты акций АО. При этом государство выступает самостоятельным субъектом хозяйствования, реализуя определенные общественные цели: структурную перестройку производства, смягчение отраслевых и территориальных диспропорций, стимулирование научно – технического прогресса, повышение эффективности экономики.

Государственный сектор служит фактором экономического роста, залогом стабильности и устойчивости развития, гарантией сохранения национального богатства.

Особенно необходимо государственное предпринимательство в малорентабельных отраслях, которые традиционно не представляют интереса для частного предпринимательства, но их развитие имеет огромное значение для отечественной экономики. Это, прежде всего отрасли экономической инфраструктуры, являющиеся естественными или неустранимыми монополиями (топливно-энергетический комплекс, транспорт, связь), а, кроме того предприятия оборонного комплекса, но добыча драгоценных металлов и камней, по производству алкогольной продукции.

Таким образом, госсектор следует рассматривать как дополнение к рыночному механизму, необходимое для быстрого и эффективного решения глобальных и частных народнохозяйственных задач, которые с помощью только рыночного механизма решить не удается. Масштабы огосударствления зависят от конкретных экономических и исторических условий, состояние общества и других факторов. В развитых странах, где в настоящее время госсектор представлен достаточно широко, приватизация и национализация рассматривается как равнозначные факторы повышения эффективности использования собственности и чередуются в зависимости от складывающихся конкретных условий.

Требования приватизации возникают, как правило, в периоды, когда положение в экономике страны относительно благоприятно и многие гос. объекты механически перевооружены.

В переходный период приватизация служит формированию экономического базиса нового общественного строя, системы частной собственности, и осуществляется в значительной мере административными средствами.

Национализация служит мощным инструментом глобального укрепления и стабилизации системы рыночной экономики в критические периоды ее развития (кризис, послевоенная разруха и т.п.). Наряду с этим национализация преследует и конкретные цели, в частности, укрепление национальной безопасности.

Доля госсектора в национальной экономике может меняться, временно сокращаться, либо повышаться, если возникли, например, необходимость в первопроходце, текущем не окупаемые затраты. Поэтому при оценке экономической эффективности госсектора необходимо учитывать, что он формировался в отраслях с высокой капиталоемкостью и не с целью получения высоких прибылей, а из народнохозяйственной необходимости, в частности, производства общественных благ, для создания лучшей инфраструктуры, дешевых транспортны услуг, водо-, газо- и электроснабжения.

Управление госпредприятиями имеет свои особенности в различных странах. В большинстве стран госпредприятия не имеют единого центра управления, а находятся в ведении отраслевых министерств по принадлежности. В ряде южноамериканских стран существуют специальные министерства по делам госпредприятий. Существуют варианты подчинения госпредприятием министерству экономики и финансов.

В целом основным недостатком прямых методов гос. регулирования экономики является то что, они, нарушаю рыночную ситуацию, создают неожиданный дисбаланс в состоянии неустойчивого равновесия.

5. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МОНОПОЛЛИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

Рынок успешно выполняет свои функции, если его механизм не встречает препятствий, искажающих условия функционирования. Монополия нарушает рыночную конкуренцию- главную движущую силу рыночной экономики, в ряде случаев своя ее на нет. В переходной экономике монополия может препятствовать формированию рыночных отношений.

Чем выше доля монополий на рынке, т.е. предприятий, контролирующих такую долю рынка, которая позволяет им, манипулируя объемом и родом, влиять на формирование рыночных цен, тем, соответственно, выше степень его монополизации и тем, менее конкурентным становиться рынок.

Как правило, странах, экономика которых длительное время развивалась в рамках плановой системы, степень монополизации рынка выше, чем в государствах с рыночной экономикой, и это ослабляет рыночную конкуренцию.

Так, в 2001г. в промышленности России насчитывалось 243 предприятия-монополиста, на долю которых приходилось 15,9% общего объема промышленного производства. Наиболее высока доля предприятий-монополистов в объеме производства в черной металлургии – 68,6%, химической и нефтехимической промышленности (без химико-фармацевтической)–33,4%, машиностроении и металлообработке – 24,7%, малой, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности – 17,1%.

В этих условиях важнейшим фактором эффективного функционирования рынка является проведение целенаправленной антимонопольной политики.

Система государственного антимонопольного регулирования, формируемая во всех странах с рыночной экономикой. Под **антимонопольным регулированием** понимается комплекс экономических, административных и юридических мер, осуществляемых государством с целью обеспечения условий для рыночной конкуренции и ограничения возможностей производителей монополизировать рынок.

Первый закон, запрещающий монопольные соглашения был принят в Канаде в 1889г., а за ним в США – в 1890г.- закон Шермана (широко известный как «хартия экономической свободы»).В соответствии с этим законом создание монополии рассматривалось как преступление, которое влечет за собой уголовное наказание: штраф до 5 000 долларов (в последствии он был повышен до 50 000 долларов) и тюремное заключение на срок до 1-го года.

Вскоре по этому образцу был принят закон в Австралии и Новой Зеландии. Закон Шермана дополнился в 1914г., 1936г., 1959г.

Антимонопольные законы в странах Европы были приняты в 30-х годах XX века (Бельгия-1935г., Нидерланды-1935г., Дания – 1937г.).

Особый характер монополизма в экономике России обусловил и особенности создаваемого здесь с учетом мирового опыта антимонопольного законодательства.

Так, принятый в марте 1991г.(в ред. от 09.10.2002г., № 182 – ф.3) Закон РФ « О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» в первую очередь направлен против монополизма в сфере управления народным хозяйством, что отличает его от подобного законодательства развитых стран, не ставящих этих целей. В частности, российский закон запрещает следующие действия органов управления:

- принятие актов и совершение действий, ограничивающих самостоятельность предприятий и предпринимателей, если в результате их принятия ограничивается или устраняется конкуренция, необоснованно представляющая отдельным предприятиям льготы, необоснованно запрещается создание новых предприятий и т.п.;
- заключение соглашений органов управлений между собой, либо между ними и каким-либо предприятием, препятствующих нормальному функционированию рынка (в т.ч. о повышении или снижении цен (тарифов), об ограничении доступа на рынок или устранении с него каких-либо хозяйствующих субъектов и т.д.

В ожидании товаропроизводителей запрещаются действия ущемляющие интересы других производителей:

- изъятие товара из обращения с целью создания или поддержания дефицита на рынке либо повышение цен;
- создание препятствий доступу на рынок другим хозяйствующим субъектам;
- установлением, поддержание монопольно высоких (низких) цен;
- отказ от заключения договоров с определенными продавцами или покупателями и пр.

При этом все перечисленные ограничения действуют только в отношении хоз. субъектов занимающих «доминирующие положение» (доля которого на рынке определенного товара составляет 65% и более).(В США- антимонопольное законодательство запрещает слияние и соглашение об установлении цен фирмам, совокупная рыночная доля которых превышает 15%).

Традиционным объектом государственного регулирования является деятельность так, называемых **естественных монополий** (естественных, потому что их образование происходит естественным образом).

Естественная монополия имеет место тогда, когда все рыночное предложение товаров (услуг) сосредоточено в руках одного продавца и создание конкурентной среды на товарном рынке независимо от уровня спроса не возможно или экономически неэффективно.

Например, нельзя установить в квартире два газопровода от двух конкурирующих компаний или провести несколько линий теплопередачи, использовать какие-то альтернативные источники энергии и пр. кроме того в силу технологических особенностей данного производителя, по мере увеличение его объема существенно снижаются издержки производства на единицу товара. Отсюда одна структура может полностью удовлетворить рыночный спрос при более низких издержках производства, чем имели бы две или несколько конкурирующих фирм.

На общенациональном уровне к естественным монополиям можно отнести, например, энергетическую систему, железные дороги и нефтегазопроводы (три крупнейшие российские естественные монополии – «Газпром», РАО «ЕЭС России» и министерства путей сообщения), на региональном уровне – систему водо- и газоснабжения, телефонную сеть, общественный транспорт и т.п. Отсутствие конкурентной среды делает неэффективным действие рыночных механизмов в регулировании деятельности естественных монополий. Поэтому государственное регулирование является здесь основной формой координации.

17 августа 1995г. в РФ впервые был принят закон «О естественных монополиях». Согласно ему, **естественная монополия**- состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствии конкуренции, в силу технологических особенностей производства, а товары, производимые субъектами естественных монополий, не могут быть заменены в потреблении другими товарами, в связи с чем спрос на данном товарном рынке на товары, производимые субъектами естественных монополий, в меньшей степени зависят от изменения цены на товар, чем спрос на другие виды товара.

Государственное регулирование естественных монополий фактически строится на тех же принципах что регулирование в плановой экономике -государственные органы управления определяют уровень цен и тарифов, а так же основные параметры , характеризующие объем и ассортимент предлагаемых товаров и услуг.

Надо добавить, что в переходной период в экономике применяется регулирование цен не только субъектов естественных монополий, но и предприятий монополистов. Оно осуществляется различными методами, например, посредством установления фиксированных цен или так называемых предельных цен , когда предприятию установлен максимальный уровень, до которого он может повышать цену. Могут так же устанавливаться нормативы изменения цен (или их повышение на определенную величину) или нормативы рентабельности в цене товара.

Однако опыт западных стран показывает, что централизованное регулирование цен, как правило, блокирует действие конкурентного ценового механизма, препятствует нормальной работе рынка. Поэтому при переходе к рынку не следует использовать ценовое регулирование как универсальное средство антимонопольной политики. За пределами сферы естественных монополий оно допустимо лишь в очень ограниченном секторе экономики, а именно, там, где наблюдается наиболее высокая степень монополизации рынка и малоэффективны другие средства.

В основе же регулирования деятельности предпринимательских монополий за рубежом лежат иные принципы. Здесь государственное регулирование не заменить, а защитить конкурентный рыночный механизм.

В России проведение государственной политики по содействию развития товарных рынков и конкуренции, предупреждению, ограничению и пресечению монополистической деятельности и недобросовестной деятельности конкуренции осуществляется федеральным антимонопольным органом – ГК РФ по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур (Антимонопольным Комитетом который в сентябре 1998г. преобразован в Министерство РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства (МАП РФ), кроме того обеспечивает контроль за соблюдением законодательства о защите прав потребителей о рекламе, регулирует деятельность субъектов естественных монополий.

Недобросовестная конкуренция – любые направления и приобретения преимуществ в предпринимательской деятельности действия хозяйствующих субъектов, которые противоречат положениям действующего законодательства, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и могут причинить или причинили убытки другим хозяйствующим субъектам – конкурентам либо нанести ущерб их деловой репутации (направленное распространение ложных, не точных или искаженных сведений о конкуренте; введение потребителя в заблуждение относительно характера, способы и места изготовления, потребительских свойств, качеств товара и др.).

6. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА).

В РФ 27.09.02г был принят новый (уже третий) РЗ “О несостоятельности (банкротстве)”, устанавливающий основания для признания должника несостоятельным (банкротом), регулирующий порядок и условия осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротство), порядок и условия проведения процедур банкротства и иные отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворить в полном объеме требования кредитов.

Под несостоятельностью (банкротством) понимается признанная арбитражным судом неспособность должника удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей (в бюджет или внебюджетные фонды). Если есть внешние признаки банкротства в виде задержки платежей кредиторам и (или) обязательных платежей более 3-х месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены, то можно говорить о банкротстве предприятия.

Заявление о признании должника банкротом принимается арбитражным судом при условии, что требования к должнику – юридическому лицу в совокупности составляющие не менее ста тысяч рублей (100 000 руб.). В этом случае к нему могут быть применены т.н. процедуры банкротства, т.е. мероприятия применяемые в отношении к предприятию – должнику. Основной целью данных мероприятий является разрешение имущественных споров между должником и кредитором.

Определены следующие процедуры банкротства.

- наблюдение;
- финансовое оздоровление;
- внешнее управление;
- конкурсное производство;
- мировое соглашение.

1. Наблюдение – вводится арбитражным судом к должнику, в отношении которого возбуждено производство по делу о банкротстве, в первую очередь, в целях обеспечения сохранности его имущества и проведения анализа его финансового состояния.

В этот период подготавливаются мероприятия, направленные либо на оздоровление предприятия, либо на его ликвидацию. Для проведения процедуры наблюдения арбитражным судом утверждается временный управляющий, в основные обязанности которого входят:

- обеспечение сохранности имущества должника;
- проведение анализа его финансового состояния;
- выявление его кредиторов;
- ведение реестра требований кредиторов и др.

По окончании процедуры наблюдения временный управляющий предоставляет в арбитражный суд отчет о своей деятельности, сведения о финансовом состоянии предприятия – должника и предложения о возможности или невозможности восстановления его платежеспособности.

На основании отчета и ходатайства первого собрания кредиторов арбитражный суд принимает одно из следующих решений:

- о введении финансового оздоровления;
- о введении внешнего управления;
- о признании должника банкротом и открытии конкурсного производства;
- о заключении мирового соглашения.

После этого наблюдения прекращаются.

2. Финансовое оздоровление – эта процедура банкротства применяется к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности.

Эта процедура вводится арбитражным судом на срок не более чем два года, как правило вводится в тех случаях, когда учредители должника, собственник имущества должника ГУПа или МУП, либо третьи лица предоставляют обеспечение исполнения должником обязательств, при этом предусматривается отсрочка или рассрочка уплаты обязательств, срок исполнения которых наступил.

Обеспечение исполнения обязательств выступает либо в виде залога (ипотеки), либо в виде банковской гарантии, государственной или муниципальной гарантии, поручительства и др.(кроме удержания задатка, неустойки).

Если должник не сумел погасить задолженность в соответствии с графиком, она погашается лицами, предоставившими обеспечение.

На этой стадии органы управления должника (включая и его руководителя) продолжают осуществлять свои полномочия. Вместе с этим арбитражным судом утверждается административный управляющий, который обязан:

- вести реестр требований кредиторов;
- создавать собрания кредиторов;
- рассматривать отчеты о ходе выполнения плана финансового оздоровления, который подготавливается учредителями должника, и утверждается собранием кредиторов и должен предусматривать способы

получения должником средств для погашения задолженности в соответствии со сроками графика погашения задолженности;

- ❑ контролировать своевременность погашения задолженности и выполнения плана финансового оздоровления;
- ❑ и другие.

Таким образом, если стадия наблюдения – консервативная стадия, основная цель которой – сберечь имущество и провести анализ финансового состояния должника, то стадия финансового оздоровления – это период решительных действий по восстановлению платежеспособности должника.

По итогам этого этапа арбитражный суд принимает один из следующих судебных актов:

- ❑ решение о прекращении производства по делу о банкротстве в случае, если непогашенная задолженность отсутствует;
- ❑ решение о введении внешнего производства в случае наличия возможности восстановить платежеспособность должника;
- ❑ решение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства в случае отсутствия оснований для введения внешнего управления и при наличии признаков банкротства.

3. Внешнее управление – вводится в целях восстановления платежеспособности должника решением арбитражного суда на основании решения собрания кредиторов на срок не более чем восемнадцать месяцев, который может быть продлен не более чем на шесть месяцев.

Основанием для назначения внешнего управления является установление реальной возможности восстановления платежеспособности должника с целью продолжения его деятельности.

Внешнее управление осуществляет внешний управляющий, представляемый арбитражному суду советом кредиторов.

В его обязанности входит:

- принятие в управление имущества должника и проведение его инвентаризации;
- разработка плана внешнего управления и представление его для утверждения собранию кредиторов;
- ведение бухгалтерского, финансового, статистического учета и отчетности;
- принятие мер по взысканию задолженности перед должником;
- реализация мероприятий, предусмотренных планом внешнего управления;
- и другие.

Внешний управляющий не в праве распоряжаться имуществом должника, если это выходит за пределы плана внешнего управления, и в этом состоит основное и главное ограничение правоспособности должника в период внешнего управления (это ограничение не касается сделок по текущим операциям).

С даты введения внешнего управления :

- прекращаются полномочия руководителя и органов управления должника (они переходят к внешнему управляющему);
- отменяются ранее принятые меры по обеспечению требований кредиторов;
- вводится норма о том, что аресту на имущество должника и иные ограничения должника в части рассмотрения принадлежащим ему имуществом могут быть наложены исключительно в рамках процесса о банкротстве;
- вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов по денежным обязательствам и об уплате обязательных платежей (сроки которых наступили до введения внешнего управления);
- и другие.

Планом внешнего управления могут быть предусмотрены следующие меры по восстановлению платежеспособности должника:

- перепрофилирование производства;
- закрытие нерентабельных производств;
- взыскание дебиторской задолженности;
- продажа части имущества должника;
- уступка прав требования должника (путем их продажи). У внешнего управляющего есть выбор из двух вариантов: либо взыскать дебиторскую задолженность, предъявляя иски к дебиторам должника, либо уступить право на взыскание дебиторской задолженности третьему лицу. Второй вариант предпочтительнее, так как он и проще и быстрее. Его единственный минус: невозможность уступить право требования за его полную стоимость;
- исполнение обязательств должника собственником имущества (ГУПы, МУПы), учредителями должника либо третьими лицами;
- увеличение УК должника за счет взносов участников и третьих лиц;
- размещение дополнительных, обыкновенных акций должника;
- продажа предприятия – должника. Объектом продажи могут также служить филиалы и иные структурные подразделения предприятия-должника;

- замещение активов должника, проводимые путем создания на базе имущества должника одного или нескольких ОАО. Этот процесс можно назвать реструктуризацией должника. Учреждая дочерние ОАО, должник вносит в его УК свое имущество (т.е. активы: здания, сооружения, оборудование, другие материальные ценности) и приобретает все 100 % его акций. После этого в составе имущества должника, кроме акций вновь созданного ОАО, не остается каких-либо значительных активов, материальной базы, необходимой для ведения производственно- хозяйственной деятельности. Поэтому несмотря на то, что должник как юридическое лицо продолжает существовать, его права и обязанности по действующим трудовым договорам переходят к вновь созданному ОАО, которое становится работодателем по отношению к работникам должника.

Смысл замещения активов должника сводится к тому, чтобы продать акции созданного ОАО, а деньги, полученные от продажи акций, направить на удовлетворение требований кредиторов.

- другие;

Накопление должником денежных ресурсов в размере, достаточном для полного удовлетворения требований всех кредиторов, является экономическим основанием для перехода к расчетам с кредиторами. Правовым основанием для этого является соответствующее определение арбитражного суда. По окончанию расчетов с кредиторами производство по делу о банкротстве подлежит прекращению. В случае же ,если в установленный срок не произведены расчеты с кредиторами , арбитражный суд принимает решение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства.

Т.О., цель у финансового оздоровления и внешнего управления одинаковы - восстановление платежеспособности должника, но пути ее достижения различны. В процедуре финансового оздоровления руководитель и органы управления должника проводят мероприятия по погашению задолженности, имея различные обеспечения обязанность должника (залог, поручительство и т.п.)

В процедуре внешнего управления все мероприятия осуществляет внешний управляющий, а руководитель должен отстранятся от выполнения свих обязанностей.

4. Конкурсное производство – процедура банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом , в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов, это такая стадия, когда о спасении должника речи уже не идет.

Срок этой стадии не может превышать ОДИН ГОД, но при необходимости он может быть продлен арбитражным судом на ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ.

С даты открытия конкурсного производства наступают следующие правовые последствия:

- срок исполнения денежных обязательств, возникших до открытия конкурсного производства, и срок обязательных платежей должника считаются наступившими;
- прекращается начисление неустоек (штрафов, пени) процентов и иных финансовых санкций по всем видам задолженности должника;
- сведения о финансовом состоянии должника прекращают относится к сведениям, признанными конфиденциальными или составляющими коммерческую тайну, что исключает возможность заключения должником новых хозяйственных договоров;
- совершение сделок, связанных с отчуждением имущества должника или передачу его имущества третьим лицам в пользование, допускается только через конкурсного управляющего в целях получения денежных средств для расчетов с кредиторами;
- все требования кредиторов, уплата обязательных платежей, текущие обязательства должника (судебные расходы, текущие коммунальные и эксплуатационные и т.п. платежи.) могут быть предъявлены только в ходе конкурсного производства;
- снимаются ранее наложенные аресты на имущество должника, т.о. все имущество становится готовым для реализации;
- другое;

Кроме того с даты принятия арбитражным судом решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства, руководитель и иные органы управления должника и собственника ГУП или МУП отстраняются от выполнения функций по управлению и распоряжению его имуществом.

Для выполнения целей конкурсного производства арбитражный суд утверждает конкурсного управляющего, который принимает в свое ведение имущество должника, проводит его инвентаризацию и оценку, принимает меры по обеспечению сохранности имущества должника, меры по поиску, выявлению и возврату имущества должника, находящегося у третьих лиц – и все это для наиболее полного удовлетворения требований кредиторов.

После проведения инвентаризации и оценки имущества должника конкурсный управляющий приступает к продаже этого имущества на открытых торгах и производит расчеты с кредиторами.

После завершения расчетов конкурсный управляющий представляет отчет в арбитражный суд, который выносит определение о завершении конкурсного производства, что является основанием для внесения в единый государственный реестр юридических лиц записи о ликвидации предприятия-должника.

5. Мировое соглашение - это процедура банкротства применяемая на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве в целях его прекращения путем достижения соглашения между должником и кредиторами об изменении или прекращении обязательств (на основе взаимных уступок).

Процедура мирового соглашения позволяет должнику обеспечит свои обязательства без применения ликвидации.

Мировое соглашение должно быть заключено в письменной форме и содержать информацию о порядке и сроках исполнения обязательств должника в денежной форме.

Или о прекращении обязательств должника путем предоставления отступного, обмена требований на доли в уставном капитале должника, акции, конвертируемые в акции облигации или иные ценные бумаги, прощение долга и т.п.

Либо положение об изменении сроков и порядка уплаты обязательных платежей.

Органом социальной компетенции в сфере финансового оздоровления и банкротства является Федеральная служба России по финансовому оздоровлению и банкротству (ФС ФО), положение о ФСФО утверждено постановлением Правительства РФ от 4 апреля 2000г.

7. КОСВЕННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРЕДПРИЯТИЙ.

К инструментам косвенного государственного экономического регулирования относятся:

- Налоговое
- Амортизационное
- Кредитно-денежное
- Валютное
- Таможенное
- Другие меры, направленные на создание условий для деятельности предприятий в желательном для государства направлениях.

Методы косвенного управления являются значительно более мягкими, но одновременно более сложными и тонкими, нежели методы прямого государственного регулирования.
Они в наименьшей степени затрагивают рыночный механизм.

В современный период в развитых имеет место сокращение прямого государственного вмешательства в экономические процессы на более мягкие косвенные методы.

Среди методов косвенного регулирования к наиболее действенным и значимым чаще всего относят – НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ.

Среди многочисленных функций налоговой системы государства выделяются две основные функции:

1) ФИСКАЛЬНАЯ, предусматривающая использование налога в качестве дохода бюджета;
2) РЕГУЛИРУЮЩАЯ, предполагающая использование налога как экономического регулятора, стимулирующего экономическое развитие в соответствии с избранными государством направлениями.

Эти функции при их реализации могут вступать в глубокое противоречие, т.к., с одной стороны, перед государством стоит задача максимального изъятия средств у предприятий, а с другой - стимулирование их деловой активности, предполагающего сохранение мягкости налогообложения.

Следовательно необходимо установление рационального соотношение (относительного равновесия) функций в налоговой политике государства.
В мировой практике к ГЛАВНЫМ МЕТОДАМ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ относятся:

- установление и изменение системы налогообложения (т.е. совокупность видов налогов, принятых в данной стране, а также норм и правил, определяющих права и ответственность субъектов налоговых отношений);

- повышение или понижение уровня налоговых ставок и общего уровня налого-вого бремени (т.е. величины налоговой суммы, которую платят налогоплательщики);

- предоставление налоговых льгот.

Важную регулирующую роль имеет сама система налогообложения, применяемая правительством.

Например, введение в первые послевоенные годы в ФРГ налога на занятость (им облагалась сумма заработной платы и жалования, выплачиваемая работодателями) оказало сильное воздействие на структуру затрат компаний.

Предприниматели оказались заинтересованными экономить на живом труде, а для этого осуществлялась модернизация основного капитала, внедрялись в производство новейшие достижения науки и техники.

Эффективность регулирующего воздействия налоговой системы зависит и от того, какой удельный вес в ней занимают отдельные виды налогов.

Как известно, в зависимости от метода взимания все налоги подразделяются на прямые и косвенные.

Прямые налоги взимаются с доходов или имущества налогоплательщиков – юридических и физических лиц (налоги на доходы граждан, предприятий, в т.ч. налог на прибыль, на собственность, социальные взносы и налоги).

Косвенные налоги – это налоги на товары и слуги, взимаемая путем включения налога в цену товара или тариф (акцизы, НДС, НСП).

При реализации такого товара, полученные от фактических плательщиков налоговые суммы перечисляются в бюджет товаропроизводителем (продавцом).

Большинство зарубежных налоговых систем в настоящее время основывается на прямых налогах, их доля в общих налоговых поступлениях в ведущих странах (кроме Франции и Италии) наиболее велика.

Фискальная задача возлагается преимущественно на косвенные налоги, поскольку от них труднее уклониться.

В большинстве стран СНГ, в том числе в России наибольшую долю в доходах бюджета последние 5-6 лет составляют косвенные налоги, в первую очередь – НДС и его доля продолжает расти.

Это говорит о сугубо фискальной направленности налоговой системы РФ и приводит к катастрофическому падению налоговых поступлений.

При формировании эффективной системы налогообложения важнейшей проблемой является не только выбор и рациональное сочетание видов налогов, но и определение оптимальных уровней налоговых ставок.

Резкое понижение налогов ведет к увеличению чистых прибылей, усилению стимулов хозяйственной деятельности, росту капиталовложений, спроса, занятости и оживлению хозяйственной структуры.

Повышение налогов – обычный способ борьбы с “перегревом” структуры рынка.

Изменяя налоговые ставки на прибыль, государство может создать дополнительные или уменьшить существующие стимулы для капиталовложений и обновления производства, а маневрируя уровнем косвенных налогов – воздействовать на фонд потребления и уровень цен.

Для большинства развитых стран в 80 – 90-е годы была характерна тенденция либерализации прямого налогообложения – прежде всего снижения ставок налогов на прибыль предприятий и индивидуального подоходного налога.

В России же этого не происходило.

Сегодня большинство экономистов сходятся в том, что в странах СНГ установлено слишком высокое налоговое бремя, – например, общие налоговые изъятия из прибыли промышленных предприятий превышают порой 100%.

Следствием этого является, сокращения производства, низкий уровень сбора налогов, увеличение в экономике доли “теневого” сектора, утечка капитала и т.д.

Основным инструментом налогового регулирования в развитых странах, обеспечивающим гибкость налогообложения, является система налоговых ЛЬГОТ, предоставляющая собой освобождение от налогов средств, направляемых на определенные цели, соответствующие задачам государственной экономической политики.

Прежде всего, имеется в виду освобождение или скидка с налога на прибыль предприятия, т.к. именно прибыль – главная мотивация хозяйственной деятельности и основной фактор развития, следовательно, низки ставки налога на прибыль являются наиболее значимым стимулом.

В развитых странах наиболее значительные вычеты из налогооблагаемой прибыли предоставляются предприятиям, направляющим ее на капиталовложения, научны исследования и внедрения их достижений.

Стали практиковаться и скидки с налога на прибыль, направляемую на создание новых рабочих мест и охрану окружающей среды.

Большинство целей государственного регулирования экономики достигается за счет целенаправленного стимулирования капиталовложений, т.к. от масштабов обновления и расширения основного капитала зависят в основном темпы роста, состояния конъюнктуры, занятость, спрос, национальная конкурентоспособность, а от структуры инвестиций – отраслевая и региональная структуры, темпы и направленность НИОКР.

Поощряемое государством выведение прибили от налогообложения с условием ее обязательного использования для инвестиций не только сокращает сроки по упрощению капитализации прибыли но и дает регулирующим органам возможность воздействовать на цикл, структуру народного хозяйства, занятость и научно- технический прогресс.

Разновидностью налоговых льгот является НАЛОГОВЫЙ КРЕДИТ (отсрочка уплаты налогов без начисления процента, т.е. фактически предоставленный кредит).

В развитых странах с целью стимулирования замены устаревшего оборудования и внедрения достижений НТП, энергосберегающих технологий, развития мелких и средних фирм, венчурных компаний применяется инвестиционный налоговый кредит (ИНК), устанавливаемый обычно в процентах к стоимости капитальных активов. ИНК вычитается непосредственно из рассчитанной сумы налога на прибыль, и таким образом позволяет за счет снижения налогов финансировать некоторою часть новых инвестиций компании. Применяются также и другие виды налогового кредита (исследовательский налоговый кредит и др.)

Разновидностью налогового регулирования деятельности предприятий является АМОРТИЗАЦИОННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ, как правило используемое для ускорения НТП в тех или иных отраслях, регионах и др.

Амортизация – это процесс постепенного перенесения стоимости основных фондов на производимую с их помощью продукцию с целью накопления средств для возмещения их износа.

После реализации продукции амортизационные отчисления возвращаются к владельцу и концентрируется в амортизационном фонде, не облагаемом налогами, т.к. он создается не из прибыли, а из издержек производства.

Этот фонд служит исключительно для финансирования капиталовложений, призванных поддержать хозяйствующий субъект в работоспособном состоянии.

В условиях НТР, когда происходит быстрый моральный износ производственного оборудование, закономерной тенденцией становится повышение норм амортизации и сокращение амортизационных сроков. Поэтому особое место среди средств государственного регулирования экономики занимает ускоренное амортизационное списание основного капитала (ускоренная амортизация), сущность которой заключается в том, что правительство разрешает стыковать амортизацию в масштабах, существенно превышающих реальный износ основного капитала. При этом ускоряется оборачиваемость капитала, увеличиваются темпы и доля накопления, инвестиции приобретают мотивированно вынужденный характер.

В развитых странах еще в 70-е годах компании получили право самостоятельно устанавливать сроки амортизационного описания элементов основного капитала в пределах законодательно закрепленных нормативов, а также выбирать метод списания.

Установление предельных норм позволяет возместить свои затраты задолго до окончания службы активов. При этом наибольшая доля стоимости списывается в первые годы использования данного средства и даже до начала использования. Хотя высокие списания, превышающие физический и моральный износ активов, в начальный период и ведут к фактическому освобождению от налогообложения части прибыли, тем не менее, в последующие годы амортизационные отчисления уменьшаются и, соответственно, увеличивается облагаемая прибыль.

За достаточно длительный срок, соответствующий периоду амортизации, предприятия, в конечном счете, выплатит туже самую суму налогов, что и без применения данной льготы. Т.о, ускоренная амортизация приводит, в конечном счете, к сдвигу прибыли на более поздние периоды и отсрочки уплаты налогов.

Налоговые льготы успешно используются в практике налогового регулирование большинства развитых стран, основной акцент при этом делается на предоставление льгот на инвестиции, инновации, на развитие малого бизнеса.

В системе мер государственного регулирования важное место занимает таможенное регулирование.

Таможенно - тарифная система – важный инструмент внешнеторговой политики государства. Основой данной системы являются таможенные пошлины – денежный сбор, взимаемый таможнями с провозимых через границу данной страны товаров по ставкам, предусмотренным тарифом. Таможенные пошлины-вариант косвенных налогов. Или облачаются товары, ввозимые, вывозимые из страны и транзитные, в результате чего повышается их цена.

Транзитные пошлины в настоящее время практически не применяются.

Экспортные пошлины используются ограниченным кругом развивающихся стран в фискальных целях или отдельными странами в периоды дефицита товаров на внутреннем рынке, так как они препятствуют вывозу их за рубеж.

Основным видом таможенных пошлин являются импортные пошлины которые используются большинством государств, в первую очередь, с целью защиты внутренних производителей и национального уровня цен.

Избрав протекционную внешне торговую политику, государство повышает импортные пошлины, увеличивая те самым цену ввозимых товаров и, следовательно, ограничивая их конкурентоспособность. Это наиболее простой способ повышения конкурентоспособности российских товаров (автомобили), но он ведет к их удорожанию (вслед за импортными товарами), а также к снижению внешнеторгового оборота. В то же время понижение или отмена импортных пошлин (либеральная внешнеторговая политика) влекут за собой обострения конкуренции на внутреннем рынке, замедление роста цен, активизация внешней торговли. Изменяя таможенные пошлины в соответствии с избранной либеральной или протекционистской внешне торговой политикой, государство получает в ответ от торговых партнеров либо встречные уступки, либо уничтожение условий национального экспорта.

В России ставки ввозных таможенных пошлин применяются дифференцированно, в зависимости от страны происхождения товаров. Так, товары, происходящие из стран пользующихся в торговле с РФ режимом наибольшего благоприятствования (большинство стран, в т.ч. все страны ЕС), пропускаются на территорию России с уплатой пошлины по базовым ставкам; товары из развивающихся стран – по преференциальным (льготным) ставкам, составляющим 75% от базовых; товары из стран, торгово-политические отношения с которыми не предусматривают режима наибольшего благоприятствования, либо товары, страна происхождения которых не установлена – по ставкам, в два раза превышающим базовые.

Импортные пошлины применяются также: для противодействия формированию ввоза товаров по демпинговым ценам (т.е. ценам существенно более низким, чем на внутреннем рынке страны ввоза) –

антидемпинговые пошлины; в случае ввоза в страну товаров, при производстве или ввозе которых прямо или косвенно применялись субсидии, что может создавать угрозу материального ущерба отраслям национальной экономики и производствам, изготавливающим подобные товары, либо задерживает становление таких отраслей и производств – компенсационные пошлины и др.

Особое место в регулировании деятельности предприятий занимает кредитно-денежное регулирование. Суть государственного регулирования с помощью этого инструмента заключается в количественном изменении приложения сводных денег и изменении «цены кредита» – процентных ставок, определяющих спрос на земельный капитал и масштабы притока вкладов, т.е. формирование предложения кредитных средств.

Государственная экономическая политика, ориентированная в первою очередь на использование денежно-кредитных средств, называется монетаристской. Монетаристы считая, что деньги занимают ключевое место в системе народнохозяйственных связей, выступают за приоритет жесткой денежно-кредитной политики, независящей от конъюнктуры и направлений на ограничение инфляции. Главная функция этой политики – контроль за выпуском денег в обращение в соответствии с основным правилом, согласно которому увеличение денежной массы должно проводится равномерно, в соответствии с ростом реального чистого национального продукта в долгосрочном периоде. Такая политика предполагает развитую рыночную экономику, эффективную институциональную и юридическую инфраструктуры, укоренившуюся предпринимательскую психологию, т.е. массовое логичное с хозяйственной и юридической точкой зрения поведения экономических субъектов, высокую степень зависимости предприятий и физических лиц от кредита, низкие показатели инфляции или ее отсутствие.

Денежно-кредитные средства можно подразделить на следующие виды: эмиссия денег, изменение учетной ставки ЦБ РФ, изменение норм обязательно резервирования для коммерческих банков, операции государства на открытом финансовом рынке.

Эмиссия денег – кроме своих главных функций (обеспечение экономики средствами обращения, платежа, накопления и т.п.) предназначена для оживления экономики путем вливания денежных средств, торможение «перегрева» конъюнктуры, борьбы с ростом цен; сокращение этих вливаний – это регулирующая функция.

Что касается **учетной ставки** (ставки рефинансирования) – это процентная ставка, используется ЦБ РФ в качестве норматива регулирования отдельных банковских операций. Ставка эта выражается в периодически измененном банком проценте, взимаемом с частных банков при выдаче им кредита под залог ценных бумаг. Денежный процент в значительной мере влияет на уровень ставок коммерческих банков, под которые они выдают полученные средства вместе с собственными и привлеченными в виде вкладов. Таким образом, изменение учетной ставки влияет на объем кредитования в стране. Низкий уровень процентных ставок (политика «дешевых» денег) стимулирует спрос на кредиты и ведение к оживлению хозяйственной активности, а высокий – наоборот, снижает ее.

Суть политики **обязательных минимальных резервов** состоит в том, что государство обязывает все коммерческие банки держать определенную часть своих средств на специальных беспроцентных счетах ЦБ РФ – с тем, чтобы обеспечить минимальную стабильность частных банков, гарантировать в определенной степени безопасность частных вкладов, поддерживать резервы ЦБ РФ, который периодически изменяет нормы обязательных кредитов. Микроэкономический смысл подобного изменения состоит в регулировании объема банковских кредитов. Увеличивая норму обязательного резервирования, ЦБ РФ соответственно ограничивает использование средств находящихся на счетах банков в виде вкладов, в качестве кредитного ресурса. Напротив, уменьшая норму резервов, ЦБ РФ стимулирует высвобождение средств для расширения кредитной активности коммерческих банков, что дает возможность промышленным предприятиям получать кредиты под меньшую процентную ставку.

Операции на открытом финансовом рыке заключаются в купле-продаже ЦБ РФ государственных ценных бумаг (краткосрочных казначейских обязательств, ГКО и др.) и соответственно вливании финансовых средств в экономику или изъятии ликвидных средств. Т.е. эти операции направлены на изменение предложения судного капитала в стране. Покупка и продажа государственных ценных бумаг субъектами рынка производится на исключительно добровольной основе. Изменяя процентные ставки на открытом рынке ЦБ РФ создает им выгодные условия по покупке или продаже ценных бумаг.

Операции на открытом рынке – наиболее гибкий метод регулирования ликвидности и кредитных возможностей банков путем размещения государственного долга. Они также представляют и одну из форм фиксирования государства и используются особенно активно ЦБ РФ в период дефицита государственного бюджета. Данная форма регулирования является в настоящее время наиболее эффективной, поскольку достичь желаемого эффекта возможно при сравнительно небольших объемах операций.

Действенность денежно-кредитных инструментов относительно благоприятна при чрезмерно оживленной «перегретой» конъюнктуре. Особенно чувствительны к ним мелкие и средние компании, в сильной степени зависящая от внешнего финансирования.

Для деятельности предприятий важное значение имеет **валютное регулирование**. Особенно это касается предприятий осуществляющих экспортно-импортные операции. Так, очевидно, что падение курса естественной валюты стимулирует экспортеров и делает менее выгодным импорт. В этом случае предприятие-экспортер получает ту же валютную выручку, может на эти средства закупать большее количество отечественных ресурсов (рабочий силы, сырья, материалов, основных фондов и др.).

Обратная ситуация складывается с предприятием-импортером: само вынуждено тратить большее количество отечественной валюты на закупке того же количества факторов производства за рубежом. При повышении курса национальной валюты все происходит наоборот. Как государство может целенаправленно влиять на курс отечественной валюты?

Во-первых, путем изменения процентных ставок. Повышение процентных ставок в России, например, по сравнению с другими государствами (при идентичности остальных экономических факторов) позволит сделать рубль более привлекательным для инвесторов, которые сочтут возможным размещение своих средств на рублевых депозитах. Последнее значительно повышает спрос на рубли и, соответственно, вырастет курс рубля по отношению к соответствующей валюте. Ставки рефинансирования же как известно, устанавливает ЦБ РФ страны. В зависимости от того, какие цели преследует государство в соответствующем периоде (рост экспорта, увеличение импорта в страну), оно может достигать их путем изменения ставок ЦБ РФ и валютного курса.

Государство, кроме того, может поддерживать необходимый курс национальной валюты путем валютных интервенций ЦБ РФ, хотя этот инструмент имеет свои ограничения.

8. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК.

8.1 Сущность предпринимательского риска и его классификация.

Законодательно установлено, что предпринимательская деятельность является рисковой, то есть 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 с 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. Поэтому с возникновением и развитием капиталистических отношений появляются различные теории риска, а классики экономической теории уделяют большое внимание исследованию проблем риска в предпринимательской деятельности.

Нельзя сказать, что в отечественной экономике проблема риска нова. В 20-х годах в России был принят ряд законодательных актов, содержащих понятие производственно-хозяйственного риска, В выступлениях хозяйственных руководителей того времени звучали суждения о том, что от разрешения вопроса о риске будут зависеть темпы развития экономики страны. Однако уже к середине 30-х годов категория «риск» была объявлена буржуазным понятием. С идеологической точки зрения риск никак не сочетался с провозглашенным плановым характером развития экономики. Административно-командная система стремилась к уничтожению реальной предприимчивости вместе с неизбежным ее условием — риском.

Отрицая очевидные предпосылки, объявлялись неприменимыми к социалистической системе исследования и известные разработки в области изучения и анализа риска. Этот процесс нашел отражение в экономической литературе того времени. В частности, в статье «Риск» «Энциклопедического словаря Гранат» отмечалось, что в силу планового характера социалистической системы хозяйственные риски имеют тенденцию к отмиранию. Таким образом, риск полностью относился к явлениям капиталистического хозяйства. Игнорирование проблем риска достигло такой крайней степени, что само понятие «риск» даже не включалось в энциклопедию «Политическая экономия», в Философскую энциклопедию, словарь «Научно-технический прогресс», отсутствует оно в последних изданиях Большой советской энциклопедии и «Советского энциклопедического словаря». Понятие «риск» объясняется только в толковых словарях русского языка.

Однако 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. Вновь 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 рисковых 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 единоличного носителя риска, переложив всю ответственность на предпринимательские структуры. Однако большое число предпринимателей открывают свое дело при самых неблагоприятных условиях. До конца 80-х годов российская экономика характеризовалась достаточно стабильными темпами развития. Первыми признаками проявления кризиса явились негативные процессы в инвестиционной сфере (снижение ввода основных производственных фондов), результатом чего стало снижение объемов произведенного национального дохода, промышленной и сельскохозяйственной продукции. Нарастающий кризис экономики России является одной из причин усиления предпринимательского риска, что приводит к увеличению числа убыточных предприятий.

Значительный рост убыточных предприятий позволяет сделать вывод о том, что без учета фактора риска в предпринимательской деятельности не обойтись, без этого сложным является получение адекватных реальным условиям результатов деятельности. Создать эффективный механизм функционирования предприятия на основе концепции без рискового хозяйствования невозможно.

8.2. Объективные и субъективные причины предпринимательского риска. 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», но 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 факторов неопределенности, заранее не предвиденных.

Для понимания природы предпринимательского риска фундаментальное значение имеет связь риска и прибыли. Адам Смит в «Исследованиях о природе и причинах; богатства народов» отмечал, что достижение даже обычной нормы прибыли всегда связано с большим или меньшим риском. Известно, что получение прибыли предпринимателю не гарантировано* вознаграждением за затраченные им время, усилия и способности могут оказаться как прибыль, так и убытки.

II Хейне в своей работе «Экономический образ мышления» отмечает, что прибыль возникает «по причине неопределенности, в отсутствие которой все, относящееся к получению прибыли, было бы широко известно, все возможности ее получения были бы полностью использованы и, следовательно, прибыли везде равнялись бы нулю». Таким образом, при отсутствии неопределенности любые расхождения между выручкой и издержками будут устранены в процессе конкуренции и прибыль станет равной нулю. В реальном, постоянно меняющемся и поэтому всегда неопределенном мире такого не

происходит.

Предприниматель проявляет готовность идти на риск в условиях неопределенности, поскольку наряду с риском потерь существует возможность дополнительных доходов. И Шум Петер в книге «Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры)» пишет о том, что если риски не учитываются в хозяйственном плане, тогда они становятся источником, с одной стороны, убытков, а с другой — прибылей. Можно выбрать решения, содержащие меньше риска, но при этом меньше будет и получаемая прибыль. На рис. показа на зависимость риска и прибыли. Более высокий риск связан с вероятностного извлечения более высокого дохода.

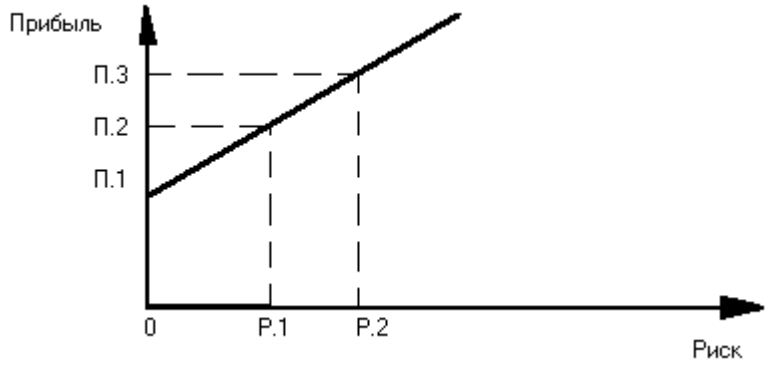


Рисунок Зависимость риска и прибыли

Из графика видно, что нулевой риск обеспечивает самый низкий доход (0; П]), а при самом высоком риске Р - р2. прибыль имеет наиболее высокое значение П = Пз (Пз >*Th*> ВД.

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 рискового решения.

Можно с уверенностью сказать: неопределенность и риск в предпринимательской деятельности играют очень важную роль, заключая в себе противоречие между планируемым и действительным, то есть источник развития предпринимательской деятельности. Предпринимательский риск имеет объективную основу из-за неопределенности внешней среды по отношению к предпринимательской 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, доступности к производственным ресурсам по фиксированным ценам, устойчивости покупательной способности денежных единиц, неизменности норм и нормативов и других инструментов экономического управления.

Действительность предпринимательской деятельности такова, что в экономической борьбе с конкурентами-производителями и за покупателя предпринимательская организация вынуждена продавать

свою продукцию в кредит (с риском не возврата денежных сумм в срок), при наличии временно свободных денежных средств размещать их в виде депозитных вкладов или ценных бумаг (с риском получения недостаточного процентного дохода в сравнении с темпами инфляции), при ведении коммерческих операций экспортно-импортного характера сталкиваться с необходимостью оперировать различными национальными валютами (с риском потерь от неблагоприятной конъюнктуры курсов валют) и т.д.

Наличие предпринимательского риска — это, по сути дела, оборотная сторона свободы экономической, своеобразная плата за нее. Свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей, следовательно, по мере развития рыночных отношений в нашей стране будет усиливаться 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.

В то же время отдельные ученые разрабатывают субъективный подход к риску. Так, В. Ойгензихт в своей работе «Проблема риска в гражданском праве» исходит из того, что риск всегда субъективен, поскольку реализуется через человека. Такая точка зрения не лишена смысла. Ведь именно предприниматель оценивает ситуацию, формирует множество возможных исходов и представляет вероятности их осуществления, делает выбор из множества альтернатив. Кроме этого, 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.

По американским стандартам все люди делятся на две категории: рискованных и более осторожных, идущих на принятие решений только с минимальными шансами на риск. Для предпринимателя важно знать, к какой группе он относится, поэтому для определения склонности к риску психологами разработаны различные тесты.

Оценка риска и выбор решения во многом зависят от человека, его принимающего. Одна и та же рискованная ситуация характеризуется разными предпринимателями неодинаково, поскольку риск воспринимается сугубо индивидуально. Немало зависит от того, что возьмет верх — предчувствие успеха или неудачи. Рискованных решений обычно избегают предприниматели консервативного типа, не склонные к инновациям.

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, пытаясь приспосабливаться к изменяющимся условиям хозяйствования. Вторая форма — это вновь созданные предпринимательские структуры, характеризующиеся развитыми горизонтальными связями, широкой специализацией. Такие предприниматели готовы рисковать, в рисковой ситуации они маневрируют ресурсами, способны очень быстро находить новых партнеров.

В принятии предпринимателем решения, связанного с риском, важную роль играет его информированность, опыт, квалификация, деловые качества. Предприниматель предрасположен к рискованным решениям в том случае, если уверен в профессионализме исполнителей. Также готовность идти на риск в немалой степени определяется под воздействием результатов реализации, предыдущих решений, принятых в тех же условиях. Ошибки, допущенные ранее в аналогичной ситуации, диктуют выбор более осторожной стратегии. Принципиальное решение о принятии рискового проекта зависит для предпринимателя, принимающего это решение, от его предпочтений между ожидаемой доходностью (рентабельностью) вкладываемых в этот проект средств (в среднем за значительный период времени) и их надежностью, которая в свою очередь понимается как не рискованность, вероятность получения доходов.

Указанные предпочтения предпринимателя обычно отражаются в так называемой карте его предпочтений между ожидаемой коммерческой эффективностью вложенных средств, то есть доходностью, рентабельностью и их риском. Эта карта предполагает также учет нескольких уровней полезности для предпринимателя. На рис. "? приведен общий вид подобной карты предпочтений.

Кривые на карге предпочтений имеют положительный наклон, так как из сопоставляемых критериев один — позитивный, а другой — негативный. Изображенные на рисунке кривые носят название

«кривых равных предпочтении» или «кривых безразличия», так как каждая из них отражает своими точками равно предпочтимые для предпринимателя при данном уровне его удовлетворенности пары ожидаемой эффективности и рискованности решения.

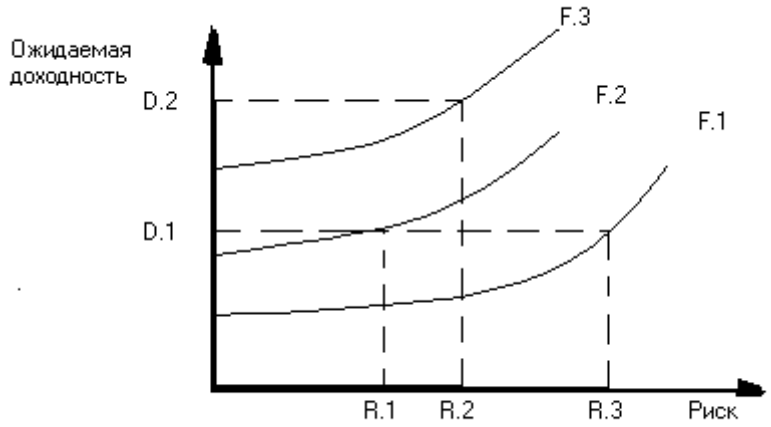


Рис. Карта предпочтений между ожидаемой доходностью и рискованностью проекта

Приемлемых уровней удовлетворенности (полезности) может быть несколько. На приведенном рисунке их три, из них наиболее низкий из всех приемлемых уровень F] наиболее высокий — F3 .Уровень FI ниже, чем уровень F2 так как при одной и той же ожидаемой доходности решения в первом случае (для FI) величина риска RS больше, чем риск RI во втором случае (для РЭ). Сочетание же ожидаемой рентабельности решения и его рискованности, отвечающее одной из точек кривой равных предпочтений для уровня P3, оказывается тогда за счет более высокой ожидаемой доходности вложений в данное решение (хотя и при большем риске) боле привлекательным для предпринимателя, соответствует более высокому уровню полезности для него. Карта предпочтений предпринимателя должна быть построена для него либо им самим, либо с помощью сторонних экспертов построена эмпирически, то есть на основе обработки данных анализа решений, которые принимались нее.

8.3. Определение риска.

Понятие риска используется в целом ряде наук. Право рассматривает риск в связи с его правомерностью. Теория катастроф применяет данный термин для описания аварий и стихийных бедствий. Исследования по анализу риска можно найти в литературе по психологии, медицине, философии; в каждой из них изучение риска основывается на предмете исследования данной науки и, естественно, опирается на собственные подходы и методы. Такое разнообразие направлений исследования риска объясняется многоаспектностью этого явления.

В отечественной, экономической науке по существу отсутствуют общепризнанные теоретические положения о предпринимательском риске, фактически не разработаны методы оценки риска применительно к тем или иным производственным ситуациям и видам предпринимательской деятельности, отсутствуют рекомендации о путях и способах уменьшения и предотвращения риска. Хотя следует отметить, что в последние годы появились научные работы, в которых при рассмотрении вопросов планирования, экономической деятельности коммерческих организаций, соотношения спроса и предложения затрагиваются вопросы риска, такие, как: «Риски в современном бизнесе» (коллектив авторов); монография Райзберга Б.Г. «Азбука предпринимательства»; монография Первозванского А.А. и Первозванской Т.Н. «Финансовый рынок: расчет и риск» и др.

Определенный интерес представляет сравнительное рассмотрение классической и неоклассической теории предпринимательского риска и их экономического приложения. При исследовании предпринимательской прибыли такие представители классической теории, так Дж. Милль, И. У, Сениор различали в структуре предпринимательского дохода процент (как долю на вложенный капитал), заработную плату предпринимателя и плату за риск (как возмещение возможного риска, связанного с предпринимательской деятельностью).

В классической теории предпринимательского риска последний отождествляется с математическим ожиданием потерь, которые могут произойти в результате выбранного решения. Риск здесь не что иное, как ущерб, который наносится осуществлением данного решения.

Такое одностороннее толкование сущности риска вызвало резкое возражение у части зарубежных экономистов, что повлекло за собой выработку иного понимания содержания предпринимательского риска.

В 30-е годы нашего *столетия* экономисты А, Маршалл и А. Пигу разработали основы неоклассической теории предпринимательского риска. Основы этой теории состоят в следующем: предприниматель, работающий в условиях неопределенности и прибыль которого есть случайная переменная, при заключении сделки руководствуется двумя критериями:

- размерами ожидаемой прибыли;
- величиной ее возможных колебаний.

Поведение предпринимателя, согласно неоклассической теории риска, обусловлено концепцией предельной полезности. Это означает, что при наличии двух вариантов, например, капитальных вложений, дающих одинаковую ожидаемую прибыль, предприниматель выбирает вариант, в котором колебания ожидаемой прибыли меньше. Бели принимается небольшое число решений одного типа, то нельзя рассчитывать, что отклонения от ожидаемой, прибыли взаимно уравняются, так как в этом случае закон больших чисел не действует. Именно поэтому предприниматель, принимая решение, должен учитывать колебания прибыли и выбирать вариант решения, который дает тот же результат, но характеризуется меньшими колебаниями.

Согласно неоклассической теории, для предпринимателя верная прибыль того же ожидаемого размера, но связанная с возможными колебаниями менее интересна.

Дальнейшее развитие неоклассической теории риска продолжили в своих работах венгерские экономисты Т. Бачкаи, Д.Мес-сен и др. Сущность риска они видят в возможности отклонения от цели, ради достижения которой принималось решение.

Проблема риска в нашей стране достаточно «созрела». Однако сейчас, как отмечает А. Альпш, перечень литературы о риске досадно беден, фундаментальных исследований, по существу, нет. Дело ограничивается немногочисленными журнальными и газетными статьями преимущественно очеркового характера. Проблема эта не получила должного обоснования и в практической работе руководителей.

Анализ экономической литературы, посвященной проблеме риска, таких авторов, как: В. Абчук, А. Альгин, С. Жизнин, Ю. Осипов, Б. Райзберг, С. Валдайдев, показывает, что среди исследователей нет единого мнения относительно определения предпринимательского риска.

В. Абчук и А. Альгин определяют риск как деятельность или действие по «снятию неопределенности». Л. Растригин и Б. Райзберг определяют риск как «ущерб, возможные потери», придерживаясь тем самым классической теории предпринимательского риска.

Анализ многочисленных определений риска позволяет выявить основные моменты, которые являются характерными для рисковой ситуации, такие, как:

- случайный характер события, который определяет, какой из возможных исходов
  реализуется на практике;
  наличие альтернативных решений;
- известны или можно определить вероятности исходов и ожидаемые результаты;
- вероятность возникновения убытков;
- вероятность получения дополнительной прибыли.

Таким образом, категорию «риск» можно определить как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, который рассчитан на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности. Другими словами, риск — это угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов или получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал.

Хотя последствия риска чаще всего проявляются в виде финансовых потерь или невозможности получения ожидаемой прибыли, однако риск — это не только нежелательные результаты принятых решений. При определенных вариантах предпринимательских проектов существует не только опасность не достичь намеченного результата, но и вероятность превысить ожидаемую прибыль. В этом и заключается предпринимательский риск, который характеризуется сочетанием возможности достижения как нежелательных, так и особо благоприятных отклонений от запланированных результатов.

Под предпринимательским понимается риск, возникающий при любых видах предпринимательской деятельности, связанных с производством продукции, товаров и услуг, их реализацией; товарно-денежными и финансовыми операциями; коммерцией, а также осуществлением научно-технических проектов.

8.4. Функции предпринимательского риска.

Дальнейшее рассмотрение сущности предпринимательского риска связано с выяснением функций, которые выполняет риск в предпринимательской деятельности. В экономической литературе выделяются следующие функции риска: инновационная, регулятивная, защитная и аналитическая.

Инновационную функцию предпринимательский риск выполняет, стимулируя поиск нетрадиционных решений проблем, стоящих перед предпринимателем. Анализ зарубежной литературы показывает, что в международной хозяйственной практике накопился положительный опыт инновационного рискового хозяйствования. Большинства фирм, компаний добиваются успеха, становятся конкурентоспособными на основе инновационной экономической деятельности, связанной с риском. Рисковые решения, рисковей тип хозяйствования приводят к более эффективному производству, от которого выигрывают и предприниматели, и потребители, и общество в целом.

Регулятивная функция имеет противоречивый характер и выступает в двух формах: конструктивной в деструктивной. Риск предпринимателя, как правило, ориентирован на получение значимых результатов нетрадиционными способами. Тем самым он позволяет преодолевать консерватизм, догматизм, косность., психологические барьеры, препятствующие перспективным нововведениям. В этом проявляется конструктивная форма регулятивной функции предпринимательского риска.

Конструктивная форма регулятивной функции риска заключается и в том, что способность рисковать — один из путей успешной деятельности предпринимателя. Однако риск может стать проявлением авантюризма, субъективизма, если решение принимается в условиях неполной информации, без должного учета закономерностей развития явления. В этом случае риск выступает в качестве дестабилизирующего фактора. Следовательно, хотя риск и «благородное дело», но не любые решения целесообразно реализовывать на практике, они должны быть обоснованными, иметь взвешенный, разумный характер.

В связи с вышеизложенным возникает вопрос: что такое «разумный риск»? Наиболее удачным является определение К. Татеиси. В работе «Вечный дух предпринимательства» он пишет; "Когда дело доходило до принятия решений, то я лично всегда придерживался «правила 70/30». Скажем, вносится предложение о создании новой отрасли производства: если я на 70% уверен в успехе дела, то даю свое согласие. Оставшиеся 30% сомнений станут стимулятором для рассмотрения мер, которые следует принять в случае неудачи. Это и называется «разумным риском»". Однако К. Татеиси считает, что в некоторых случаях «правило 70/30» ограничивает свободу действия предпринимателей и иногда разумнее использовать «правило 30/70».

Защитная функция риска проявляется в том, что если для предпринимателя риск — естественное состояние, то нормальным должно быть и терпимое отношение к неудачам. Инициативным, предприимчивым хозяйственникам нужна социальная защита, правовые, политические и экономические гарантии, исключающие в случае неудачи наказание и стимулирующие оправданный риск.

Чтобы решиться на риск, предприниматель должен быть уверен, что возможная ошибка не может скомпрометировать ни его дело, ни его имидж. Вероятность ошибки следует расценивать как неотъемлемый атрибут самостоятельности, а не как следствие профессиональной несостоятельности. Имеется в виду ошибка, которая оказывается таковой вследствие не оправдавшего себя, хотя и рассчитанного риска.

Следует выделить еще аналитическую функцию предпринимательского риска, которая связана с тем, что наличие риска предполагает необходимость выбора одного из возможных вариантов решений, в связи с чем предприниматель в процессе принятия решения анализирует все возможные альтернативы, выбирая наиболее рентабельные м наименее рисковые. В зависимости от конкретного содержания ситуации риска альтернативность обладает различной степенью сложности и разрешается различными способами. В простых ситуациях, например, при заключении договора поставки сырья, предприниматель опирается, как правило, на интуицию и прошлый опыт. Но при оптимальном решении той или иной сложной производственной задачи, например, принятии решения о вложении инвестиций, необходимо использовать специальные методы анализа.

Рассматривая функции предпринимательского риска, следует еще раз подчеркнуть, что, несмотря на значительный потенциал потерь, который несет в себе риск, он является и источником возможной прибыли. Поэтому основная задача предпринимателя не отказ от риска вообще, а выборы решений,

связанных с риском на основе объективных критериев, а именно: до каких пределов может действовать предприниматель, идя на риск.

В определенной степени чувствительность к риску у предпринимательской фирмы, имеющей большой капитал или выпускающей многономенклатурную продукцию, будет ниже, чем у небольшой фирмы. Но, с другой стороны, небольшая коммерческая организация является более гибкой и мобильной при изменении рыночной ситуации.

8.5. 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.

Кроме этого, экономическое и политическое развитие современного мира порождает новые виды риска, которые довольно трудно определить, оценить количественно. Транс национализация бизнеса сопровождается созданием сложных финансовых и производственных взаимосвязей. Возникает «эффект домино», который в случае краха одной компании влечет за собой ряд банкротств компаний, связанных с компанией-банкротом. Усиление компьютеризации и автоматизации производственно-хозяйственной деятельности предпринимательских организаций приводит к возможности потерь в результате сбоя компьютерной системы, сбоя вычислительной техники. Особое значение в последние годы приобрели риски, связанные с политическими факторами, так как они несут с собой крупные потери для предпринимательства.

В экономической литературе, посвященной проблемам предпринимательства, нет стройной системы классификации предпринимательских рисков. Существует множество подходов к классификации риска. Определенный интерес представляет классификация предпринимательского риска И. Шумпетером, который выделяет два вида риска;

- риск, связанный с возможным техническим провалом производства, сюда же относится также опасность потери благ, порожденная стихийными бедствиями;
- риск, сопряженный с отсутствием коммерческого успеха.

Ю. Осипов различает три вида предпринимательского риска; инфляционный, финансовый и операционный. В свою очередь С. Валдайцев разделяет все риски на две группы: коммерческие и технические. Существуют и другие подходы к классификации предпринимательских рисков, но они, как правило, повторяют рассмотренные выше. Однако все перечисленные виды риска недостаточно полно отражают его разнообразие, поэтому необходимо в первую очередь выделить типы рисков, сгруппировав их по определенным признакам.

С риском предприниматель сталкивается на разных, этапах своей деятельности, и, естественно, причин возникновения конкретной рисковой 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.

В связи с тем, что вероятность возникновения последнего риска обратно пропорциональна тому, насколько предпринимательская фирма информирована о состоянии внешней среды по отношению к своей фирме, он наиболее важен в современных условиях хозяйствования. Недостаточность информации о партнерах (покупателях или поставщиках), особенно их деловом имидже и финансовом состоянии, грозит предпринимателю возникновением риска. Недостаток информации о налогообложении в России или ?в стране зарубежного партнера — это источник потерь в результате взыскания штрафных санкций с

предпринимательской фирмы со стороны государственных органов. Недостаток информации о конкурентах также может стать источником потерь для предпринимателя.

Риск, связанный с личностью предпринимателя, определяется тем, что все предприниматели обладают различными знаниями в области предпринимательства, различными навыками и опытом ведения предпринимательской деятельности, различными требованиями к уровню рискованности отдельных сделок.

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 деятельности 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 злоупотреблении.

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

В современных условиях хозяйствования выделяют два типа предпринимательского риска по уровню принятия решений: макроэкономический (глобальный) риск и риск на уровне отдельных фирм (локальный). До середины 80-х годов в России основная доля риска приходилась на глобальный уровень— уровень государства. С появлением самостоятельности хозяйствующих субъектов ситуация изменилась, теперь основную часть риска несут предпринимательские организации. Самостоятельно определяя свои капиталовложения и направления инновационной деятельности, самостоятельно заключая договора с потребителями и поставщиками, они полностью принимают на себя связанный с этими решениями предпринимательский риск.

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.

Поскольку основная задача предпринимателя — рисковать расчетливо, не переходя ту грань, за которой возможно банкротство фирмы, следует выделять допустимый, критический и катастрофический риски. Допустимый риск — это угроза "полной потери прибыли от реализации того или иного проекта или от предпринимательской деятельности в целом. В данном случае потери возможны, но их размер меньше ожидаемой предпринимательской прибыли; таким образом; данный вид предпринимательской деятельности или конкретная сделка, несмотря на вероятность риска, сохраняют свою экономическую целесообразность.

Следующая степень риска, более опасная в сравнении с допустимым, — это критический риск. Этот риск связан с опасностью потерь в размере произведенных затрат на осуществление данного вида предпринимательской деятельности или отдельной сделки. При этом критический риск первой степени связан с угрозой получения нулевого дохода, но при возмещении произведенных предпринимателем материальных затрат. Критический риск второй степени связан с возможностью потерь в размере полных издержек в результате осуществления данной предпринимательской деятельности, то есть вероятны потери намеченной выручки и предпринимателю приходится возмещать затраты за свой счет. Под катастрофическим понимается риск, который характеризуется опасностью, угрозой потерь в размере, равном или превышающем все имущественное состояние предпринимателя. Катастрофический риск, как правило, приводит к банкротству предпринимательской фирмы, так как в данном случае возможна потеря не только всех вложенных предпринимателем в определенный вид деятельности или в конкретную сделку средств, но и его имущества. Это характерно для ситуации, когда предпринимательская фирма получала внешние

займы под ожидаемую прибыль; при возникновении катастрофического риска предпринимателю приходится возвращать кредиты из личных средств.

По степени правомерности предпринимательского риска могут быть выделены; оправданный (правомерный) и неоправданный (неправомерный) риски. Возможно, это наиболее важный для предпринимательского риска элемент классификации, имеющий наибольшее практическое значение. Для разграничения оправданного и неоправданного предпринимательского риска необходимо учесть в первую очередь то обстоятельство, что граница между ними в разных видах, предпринимательской деятельности, в разных секторах экономики различна. Так, в области научно-технического прогресса допустимая вероятность получения отрицательного результата на стадии фундаментальных исследований составляет 5 - 10%, прикладных научных разработок — 80—90%, проектно-конструкторских разработок — 90 - 95%. Очевидно, что данная область деятельности характеризуется высоким уровнем риска, вместе с тем существуют отдельные отрасли, например, атомная энергетика, где возможность риска вообще не допускается.

Все предпринимательские риски можно также разделить на две большие группы в соответствии с возможностью страхования: страхуемые и не страхуемые. 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.

Однако существует еще одна группа рисков, которые не берутся страховать страховые компании, но при этом именно взятие на себя не страхуемого риска является потенциальным источником прибыли предпринимателя. Но если потери в результате страхового риска покрываются за счет выплат страховых компании, то потери в результате не страхуемого риска возмещаются из собственных средств предпринимательской фирмы. Основными внутренними источниками покрытия риска являются: собственный капитал фирмы, а также специально созданные резервные фонды. Кроме внутренних, есть еще и внешние источники покрытия вероятных потерь/например, за дочерние банки отвечает материнский банк.

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 предпринимательской фирмы, как правило, означаю! 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 предпринимательской 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 предпринимательской 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 предпринимательской фирмы. Поэтому их можно назвать «спекулятивными». Кроме того, динамические риски, ведущие к убыткам для от дельной фирмы, могут одновременно принести выигрыш для общества в целом. Поэтому динамические риски являются трудными для управления. Далее анализируется сущность следующих рисков:

- политический риск;
- производственный риск;
- коммерческий риск;
- финансовый риск;
- технический риск;
- отраслевой риск;
- инновационный риск.

8.5.1.Политический риск.

Политический риск — это возможность возникновения убытков или сокращения размеров прибыли, являющихся следствием государственной политики. Таким образом, политический риск связан с возможными изменениями в курсе правительства, переменами в приоритетных направлениях его деятельности. Учет данного вида риска особенно важен в странах с не устоявшимся законодательством, отсутствием традиций и культуры предпринимательства.

Политический риск с неизбежностью присущ предпринимательской деятельности, от него нельзя уйти, можно лишь верно оценить и учесть.

Следует отметить, что попытки учитывать политический риск, вызываемый действиями отдельных государственных деятелей или правительств, предпринимались еще в XIX в. Так, известный банкир Ротшильд так организовал систему информации о политических событиях, что получал сообщения о них на несколько дней раньше, чем правительство.

Понятие «политический риск» появилось в лексиконе американских корпораций в 1959 г. после прихода к власти на Кубе Ф. Кастро. Одна из первых работ по этой проблеме — книга Ф. Руга «Бизнес США за рубежом и политический риск», где был проанализирован политический риск, которому подвергается деятельность американских компаний в других странах.

О важности учет влияния политического риска на результаты деятельности предпринимательской фирмы говорит то, что для анализа и оценки политического риска создана мировая сеть специализированных аналитических центров как коммерческого, так и некоммерческого характера. В развитых странах насчитывается свыше 500 подобных центров, основная часть которых находится в США. Наиболее известными некоммерческими центрами, изучающими политический риск в основном в теоретическом плане, являются Центр стратегических и международных исследований в Джорджтаун с ком университете, Исследовательский центр международных изменений при Колумбийском университете (Нью-Йорк).

Политические риски можно подразделить на четыре группы:

- риск национализации и экспроприации без адекватной компенсации;
- риск трансферта, связанный с возможными ограничениями на конвертирование местной валюты;
- риск разрыва контракта из-за действий властей страны, в которой находится компания-контрагент;
- риск военных действий и гражданских беспорядков.

Риск национализации на практике толкуется предпринимателями очень широко — от экспроприации до принудительного выкупа властями имущества компании или просто ограничения доступа инвесторов к управлению активами. При определении риска национализации сложность состоит в том, что в любой стране власти никогда не рекламируют возможность экспроприации или национализации. Как следствие,

ни в одном документе юридически точно не определяется, чем, например, отличается национализация от конфискации.

Риск трансферта связан с переводами местной валюты в иностранную. Примером может служить ситуация, когда предприятие работает рентабельно, *получая* прибыль в национальной валюте, но не в состоянии перевести ее в валюту инвестора, чтобы рассчитаться за кредит. Причин может быть множество — например, принудительно длинная очередь на конвертацию.

Риск разрыва контракта предусматривает ситуации, когда не помогают ни предусмотренные в договоре штрафные санкции, ни арбитраж: контракт разрывается по не зависящим от партнера причинам, например, в связи с изменением национального законодательства.

Последний из группы политических рисков — это риск военных действий и гражданских беспорядков, в результате которых предпринимательские фирмы могут понести большие потери и даже обанкротиться,

Политический риск условно можно также подразделить на страновый, региональный, международный. Под страновым политическим риском следует понимать нестабильность внутриполитической обстановки страны, оказывающей влияние на результаты деятельности предпринимательских фирм, в связи с чем возрастает риск ухудшения финансового состояния фирм, вплоть до их банкротства. Особенно это сказывается на предприятиях различных форм малого бизнеса, поскольку напряженность политической ситуации в стране приводит к нарушению хозяйственных связей, что наиболее ощутимо отражается на деятельности небольших предприятий, ставит их на грань банкротства вследствие необеспеченности сырьем, материалами, оборудованием.

Под региональным политическим риском следует понимать нестабильность политической обстановки в определенном регионе, которая влияет на результаты деятельности предпринимательских фирм; в частности, это может быть вероятность потерь из-за военных действий в данном регионе, а также вмешательства в предпринимательскую деятельность региональных органов управления.

Учет международного политического риска важен для предпринимательской деятельности как для фирм, имеющих выход на международный рынок, так и для фирм, имеющих зарубежных партнеров.

Поскольку на политические риски предприниматель не может оказывать непосредственного влияния, так как их возникновение не зависит от результатов его деятельности, политический риск следует относить к группе внешних рисков.

8.5.2. Технический риск.

Эффективная предпринимательская деятельность., как правило, сопряжена с освоением новой техники и технологии, поиском резервов, повышением интенсивности производства. Однако внедрение новой техники и технологии ведет к опасности техногенных катастроф, причиняющих значительный ущерб природе, людям, производству. В данном случае речь идет о техническом риске.

Технический риск определяется степенью организации производства, проведением превентивных мероприятий (регулярной профилактики оборудования, мер безопасности), возможностью проведения ремонта оборудования собственными силами предпринимательской фирмы.

К техническим рискам относятся:

- вероятность потерь вследствие отрицательных результатов научно-исследовательских работ;
- вероятность потерь в результате не достижения запланированных технических параметров в ходе конструкторских и технологических разработок;
- вероятность потерь в результате низких технологических возможностей производства, что не позволяет освоить результаты новых разработок;
- вероятность потерь в результате возникновения при использовании новых технологий и продуктов побочных или отсроченных во времени проявления проблем;
- вероятность потерь в результате сбоев и поломки оборудования и т. д.

Следует отметить, что технический риск относится к группе внутренних рисков, поскольку предприниматель может оказывать на данные риски непосредственное влияние и возникновение их, как правило, зависит от деятельности самого предпринимателя.

8.5.3. Производственный риск.

Производственный риск связан с производством продукции, товаров и услуг, с осуществлением любых видов производственной деятельности, в процессе которой предприниматели сталкиваются с проблемами

неадекватного использования сырья, роста себестоимости, увеличения потерь рабочего времени, использования новых методов производства. К основным причинам производственного риска относятся:

- снижение намеченных объемов производства и реализации продукции вследствие снижения производительности труда, простоя оборудования, потерь рабочего времени, отсутствия необходимого количества исходных материалов, повышенного процента брака производимой продукции;
- снижение цен, по которым планировалось реализовывать продукцию или услугу, в связи с ее недостаточным качеством, неблагоприятным изменением рыночной конъюнктуры, падением спроса;
- увеличение расхода материальных затрат в результате перерасхода материалов, сырья, топлива, энергии, а так же за счет увеличения транспортных расходов, торговых издержек, накладных и других побочных расходов;
- рост фонда оплаты труда за счет превышения намеченной численности либо за счет выплат более высокого, чем запланировано, уровня заработной платы отдельным сотрудникам;
- увеличение налоговых платежей и других отчислений в результате изменения ставки налогов в неблагоприятную для предпринимательской фирмы сторону и их отчислений в процессе деятельности;
- низкая дисциплина доставок, перебои с топливом и электроэнергией;
- физический и моральный износ оборудования отечественных предприятий.

8.5.4.Коммерческий риск.

Коммерческий риск — это риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предпринимателем. Основные причины коммерческого риска;

- снижение объемов реализации в результате падения спроса или потребности на товар, реализуемый предпринимательской фирмой, вытеснение его конкурирующими товарами, введение ограничений на продажу;
- повышение закупочной цены товара в процессе осуществления предпринимательского проекта;
- непредвиденное снижение объемов закупок в сравнении с намеченными, что уменьшает масштаб всей операции и увеличивает расходы на единицу объема реализуемого товара (за счет условно постоянных расходов),
- потери товара,
- потери качества товара в процессе обращения (транспортировки, хранения), что приводит к снижению его пены;
- повышение издержек обращения в сравнении с намеченными в результате выплаты штрафов, непредвиденных пошлин и отчислений, что приводит к снижению прибыли предпринимательской фирмы.

Коммерческий риск включает в себя:

- риск, связанный с реализацией товара (услуг) на рынке;
- риск, связанный с транспортировкой товара (транспортный);
- риск, связанный с приемкой товара (услуг) покупателем;
- риск, связанный с платежеспособностью покупателя;
- риск форс-мажорных обстоятельств.

Отдельно следует выделить транспортный риск, его классификация впервые была приведена Международной торговой палатой в Париже в 1919 г, и унифицирована в 1936 г. В настоящее время различные транспортные риски классифицируются по степени и по ответственности в четырех группах: E, F, C, D. Группа E включает одну ситуацию — когда поставщик (продавец) держит товар на своих собственных складах (ExWorics). Риск принимает на себя поставщик до момента принятия товара покупателем. Риск транспортировки от помещения продавца до конечного пункта уже принимается покупателем.

Группа F содержит три конкретные ситуации передачи ответственности и соответственно рисков:

- FCA означает, что риск и ответственность продавца переносятся на покупателя в момент передачи товара в условленном месте;
- FAS означает, что ответственность и риск за товар переходят от поставщика к покупателю в определенном договором порту;

- **FOB означает, что продавец снимает с себя ответственность после выгрузки товара с борта судна.**

Группа C включает ситуации, когда экспортер, продавец заключают с покупателем договор на транспортировку, но не принимают на себя никакого риска. Это следующие конкретные ситуации:

- CFK означает, что продавец оплачивает стоимость транспортировки до порта прибытия, но риск и ответственность за сохранность товара и дополнительные затраты берет на себя покупатель;
- GIF означает, что кроме обязанностей, как в случае CFR, продавец обеспечивает и оплачивает страховку рисков во время транспортировки;
- CPT означает, что продавец и покупатель делят между собой риски и ответственность. В определенный момент (обычно какой-то промежуточный пункт транспортировки) риски полностью переходят от продавца к покупателю;
- CFP означает, что риски переходят от продавца к покупателю в определенном промежуточном пункте транспортировки, но, кроме этого, продавец обеспечивает и платит стоимость страховки товара.

Последняя группа терминов D означает, что все транспортные риски ложатся на продавца. К этой группе относятся следующие конкретные ситуации:

- DAF означает, что продавец принимает на себя риски до определенной государственной границы. Далее риски принимает на себя покупатель;
- **DES означает, что передача рисков продавцом покупателю происходит на борту судна;,**
- DEQ означает, что передача рисков происходит в момент прибытия товара в порт загрузки;
- DDU означает, что продавец принимает на себя транспортные риски до определенного договором места (чаще всего это склад) на территории покупателя;
- DDP означает, что продавец ответствен за транспортные риски до определенного места на территории покупателя, но покупатель оплачивает их.

Следует отметить тот факт, что в отечественной экономической литературе часто коммерческий риск отождествляется с предпринимательским риском, однако коммерческий риск — это один из видов риска предпринимательского.

8.5.5. Финансовый риск.

Под финансовым понимается риск, возникающий при осуществлении финансового предпринимательства или финансовых сделок, исходя из того, что в финансовом предпринимательстве в роли товара выступают либо валюта, либо ценные бумаги, либо денежные средства.

К финансовому риску относятся:

- валютный риск;
- кредитный риск;
- инвестиционный риск.

Поскольку в последнее время для отечественных предпринимателей все большую актуальность приобретает учет валютного риска, рассмотрим данный вид экономического риска более подробно.

Валютный риск — это вероятность финансовых потерь в результате изменения курса валют, которое может произойти в период между заключением контракта и фактическим производством расчетов по нему. Валютный курс, устанавливаемый с учетом покупательной способности валют, весьма подвижен.

Среди основных факторов, влияющих на курс валют, нужно выделить состояние платежного баланса, уровень инфляции, межотраслевую миграцию краткосрочных капиталов. В целом на движение валютных курсов оказывает воздействие соотношение спроса и предложения каждой валюты. Помимо экономических, на валютный курс влияют политические факторы.

В свою очередь валютный курс оказывает серьезное воздействие на внешнеэкономическую деятельность страны, являясь одной из предпосылок эквивалентности международного обмена. Тог или иной его уровень в значительной мере влияет на экспортную конкурентоспособность страны на мировых рынках. Заниженный валютный курс позволяет получить дополнительные выгоды при экспорте и способствует притоку иностранного капитала, одновременно дестимулируя импорт. Противоположная экономическая ситуация возникает при завышенном курсе валюты (снижается эффективность экспорта и растет эффективность импорта).

Значительные непредвиденные колебания, отрыв валютного курса от соотношений покупательной способности усиливают напряженность в валютно-финансовой сфере, нарушают нормальный международный обмен.

Валютный риск включает в себя три разновидности:

- экономический риск;
- риск перевода;
- риск сделок.

Экономический риск для предпринимательской фирмы состоит в том, что стоимость ее активов и пассивов может меняться в большую или меньшую сторону (в национальной валюте) из-за будущих изменений валютного курса. Это также относится к инвесторам, зарубежные инвестиции которых — акции или долговые обязательства — приносят доход в иностранной валюте.

Риск перевода имеет бухгалтерскую природу и связан с различиями в учете активов и пассивов фирмы в иностранной валюте. В том случае, если происходит падение курса иностранной валюты, в которой выражены активы фирмы, стоимость этих активов уменьшается.

Следует иметь в виду, что риск перевода представляет собой бухгалтерский эффект, но мало или совсем не отражает экономический риск сделки. Более важным с экономической точки зрения является риск сделки, который рассматривает влияние изменения валютного курса на будущий поток платежей, а следовательно, на будущую прибыльность предпринимательской фирмы в целом.

Риск сделок — это вероятность наличных валютных убытков по конкретным операциям в иностранной валюте. Риск сделок возникает из-за неопределенности стоимости в национальной валюте инвалютной сделки в будущем. Данный вид риска существует как при заключении торговых контрактов, так и при получении или предоставлении кредитов и состоит в возможности изменения величины поступления или платежей при пересчете в национальной валюте.

Кроме этого, следует различать валютный риск для импортера и риск для экспортера. Риск для экспортера — это падение курса иностранной валюты с момента получения или подтверждения заказа до получения платежа и во время переговоров. Риск для импортера — это повышение курса валюты в отрезок времени между датой подтверждения заказа и днем платежа.

Таким образом, при заключении контрактов необходимо учитывать возможные изменения валютных курсов. Одним из важнейших видов рисков деятельности предпринимательской фирмы в условиях рыночной экономики является кредитный риск. Кредитный риск связан с возможностью невыполнения предпринимательской фирмой своих финансовых обязательств перед инвестором в результате использования для финансирования деятельности фирмы внешнего займа. Следовательно, кредитный риск возникает в процессе делового общения предприятия с его кредиторами; банком и другими финансовыми учреждениями; контрагентами: поставщиками и посредниками; а также с акционерами.

Разнообразие видов кредитных операций предопределяет особенности и причины возникновения кредитного риска; недобросовестность заемщика, получившего кредит, ухудшение конкурентного положения конкретной предпринимательской фирмы, получившей коммерческий или банковский кредит; неблагоприятная экономическая конъюнктура; некомпетентность руководства предпринимательской фирмы и т. д.

Зарубежные экономисты выделяют имущественный, моральный и деловой кредитные риски. Деловой риск, как правило, связывается со способностями предпринимателя производить прибыль за определенный период времени. Под моральным риском подразумевается та часть риска, которая имеет отношение к займу денег и зависит от моральных качеств заемщика. Имущественный риск определяется тем, достаточно ли собственных активов заемщика для покрытия объема кредита.

Таблица ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО РИСКА

Вид риска	**Определение**	**Уровень риска в России***
Капитальный	Общий риск на все инвестиционные вложения, риск того, что инвестор не сможет высвободить инвестированные средства, не понеся потери.	7 - 10
Селективный	Риск неправильного выбора объекта для инвестирования в сравнении с другими вариантами.	5 - 6
Процентный	Риск потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменениями процентных ставок на рынке	9 - 10
Страновой	Риск потерь в связи с вложением денежных средств в предприятия, находящиеся под юрисдикцией страны с неустойчивым социальным и экономическим положением.	9 – 10
Операционный	Риск потерь, возникающих в связи с неполадками в работе компьютерных систем по обработке информации, связанной с инвестированием средств.	5 – 10
Временной	Риск инвестирования средств в неподходящее время, что неизбежно влечет за собой потери.	6 – 8
Риск законодательных изменений	Потери от непредвиденного законодательного регулирования.	6 – 10
Риск ликвидности	Риск, связанный с возможностью потерь при реализации ценной бумаги из-за изменения оценки ее качества.	8 – 10
Инфляционный	Риск того, что при высоком уровне инфляции доходы получаемые от инвестированных средств, обесцениваются (сточки зрения реальной покупательной способности) быстрее, чем растут.	7 – 10

** Экспертная оценка по 10 -бальной шкоде, повышение риска от 1 до 10.*

Следующий вид финансового риска — инвестиционный риск. Данный вид риска связан со спецификой вложения предпринимательской фирмой денежных средств в различные проекты. В отечественной экономической литературе часто под инвестиционными подразумеваются риски, связанные с вложением средств в ценные бумаги. Однако это понятие много шире и включает в себя все возможные риски, возникающие при инвестировании денежных средств. Основные риски, относящиеся *к* группе инвестиционных, перечислены в табл.

Из данных, приведенных в таблице, видно, что уровень инвестиционного риска в России достаточно высок и составляет в среднем 7 — 10 баллов; для сравнения: в США данный уровень составляет в среднем 1 — 3,7 балла.

8.5.6.Отраслевой риск.

Отраслевой риск — это вероятность потерь в результате изменений в экономическом состоянии отрасли и степенью этих изменений как внутри отрасли, так и по сравнению с другими отраслями. При анализе отраслевого риска необходимо учитывать следующие факторы:

- деятельность фирм данной отрасли, а также смежных отраслей за определенный (выбранный) период времени;
- насколько деятельность фирм данной отрасли устойчива до сравнению с экономикой страны в целом,
- каковы результаты деятельности различных предпринимательских фирм внутри одной и той же отрасли, имеется ли значительное расхождение в результатах.

С работой предприятий отрасли, а следовательно, и с уровнем отраслевого риска непосредственно связаны стадия промышленного жизненного цикла отрасли и внутриотраслевая среда конкуренции. При этом уровень внутриотраслевой конкуренции является источником информации об устойчивости предпринимательских фирм в данной отрасли по отношению к фирмам других отраслей и, как правило, служит оценкой отраслевого риска. Об уровне внутриотраслевой конкуренции можно судить по следующей информации:

- степень ценовой и неценовой конкуренции;
- легкость или сложность вхождения организации в отрасль;
- наличие или недостаток близких и конкурентоспособных по цене заменителей;
- рыночная способность покупателей;
- рыночная способность поставщиков;
- политическое и социальное окружение.

Однако перечисленные условия, в которых функционирует отрасль, подвержены неожиданным, иногда резким изменениям. Поэтому предпринимательским фирмам необходимо постоянно учитывать отраслевой риск при любых видах деятельности.

8.5.7. Инновационный риск.

Инновационный риск особенно важен в современной предпринимательской деятельности, которая находится на этапе увеличения капиталов, используемых как для производства существующих товаров и услуг, так и для создания новых, ранее не производимых.

Инновационный риск — это вероятность потерь, возникающих при вложении предпринимательской фирмой средств в производство новых товаров и услуг, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке. Инновационный риск возникает в следующих ситуациях:

- при внедрении более дешевого метода производства товара или услуги по сравнению с уже использующимися. Подобные инвестиции будут приносить предпринимательской фирме временную сверхприбыль до тех пор, пока она является единственным обладателем данной технологии. В данной ситуации фирма сталкивается лишь с одним видом риска — возможной неправильной оценкой спроса на производимый товар;
- при создании нового товара или услуги на старом оборудовании. В этом случае к риску неправильной оценки спроса на новый товар или услугу добавляется риск несоответствия качества товара или услуги в связи с использованием старого оборудования;
- при производстве нового товара или услуги при помощи новой техники и технологии. В данной ситуации инновационный риск включает в себя: риск того, что новый товар или услуга может не найти покупателя; риск несоответствия нового оборудования и технологии необходимым требованиям для производства нового товара или услуги; риск невозможности продажи созданного оборудования, так как оно не подходит для производства иной продукции, в случае неудачи.

В литературе по теории бизнеса часто можно встретиться с терминами «высокий риск» и «слабый риск». В данном случае речь идет о различных уровнях риска. Уровень риска зависит от отношения масштаба ожидаемых потерь к объему имущества предпринимательской фирмы, а также от вероятности наступления этих потерь.

Данная классификация в некоторой степени условна, так как провести жесткую границу между отдельными видами рисков довольно сложно. Многие риски взаимосвязаны между собой, и изменения в одном из них вызывают изменения в другом, но все они в конечном счете влияют на результаты деятельности предпринимательской фирмы и требуют учета для успешной деятельности этой фирмы.