

КУРС ЛЕКЦИИ ПО ОСНОВАМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

2023 г

Сулейманова Х.

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. РАЗДЕЛ 1. ПОНЯТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**
- 2. Предпринимательство как особый вид деятельности**
- 3. Права и обязанности предпринимателей**
- 4. Функции предпринимательства**
- 5. РАЗДЕЛ 2.ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**
- 6. Правовое регулирование предпринимательской деятельности**
- 7. Определение видов юридической ответственности в сфере предпринимательской деятельности**
- 8. Виды предпринимательской деятельности**
- 9. Индивидуальное предпринимательство**
- 10. Малый бизнес**
- 11. Средний бизнес**
- 12. Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности**
- 13. РАЗДЕЛ 3. ХОЗЯЙСТВЕННО- ПРАВОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ**
- 14. Налогообложение индивидуальной предпринимательской деятельности**
- 15. Хозяйственные договора в предпринимательской деятельности**
- 16. РАЗДЕЛ 4. ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**
- 17. Организация и развитие собственного дела**
- 18. Порядок создания нового предприятия**
- 19. Порядок государственной регистрации предприятия на занятие предпринимательской деятельностью**
- 20. Учредительные документы предприятия**
- 21. Формирование уставного фонда**
- 22. Лицензирование предпринимательской деятельности**
- 23. Прекращение деятельности предприятия**
- 24. РАЗДЕЛ 5. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ И БИЗНЕС-ПЛАН**
- 25. Основные функции бизнес-плана**
- 26. Структура бизнес-плана**
- 27. РАЗДЕЛ 6. КУЛЬТУРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**
- 28. Деловая этика и культура предпринимательства**
- 29. Предпринимательский успех**

РАЗДЕЛ 1. ПОНЯТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. 1. Предпринимательство как особый вид деятельности

Предпринимательская деятельность - это особый вид деятельности, направленный на извлечении прибыли, которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее, осуществляемой на свой страх и риск.

Предпринимательская идея представляет собой результат мыслительной деятельности, принимающий материализованную форму в процессе экономической активности предпринимателя посредством совмещения возможностей предпринимателя с потребностями рынка.

Предпринимательский доход - это доход от управления, получаемый предпринимателем благодаря его природным качествам или особому умению анализировать и комбинировать факторы производства в реализации новых идей, приносящих коммерческий успех.

Экономическая сущность предпринимательской деятельности заключается в поиске и реализации новых комбинаций факторов производства (обновление продукции, технологии, организационных подходов) с целью удовлетворения потенциального спроса. Субъектом новаторской творческой экономической деятельности может быть как индивидуальный предприниматель, так и группа людей, действующих в рамках предприятия и выступающих с инициативой по выпуску нового товара, реализации новых решений, технических и организационных нововведений.

Основным субъектам предпринимательской деятельности выступает предприниматель.

Объектами предпринимательства являются инновационная (исследования, разработки, технические услуги), производственная (по выпуску товаров и оказанию услуг) и торгово-посредническая деятельность. Главным критерием здесь служит содержание деятельности.

Объектами предпринимательской деятельности являются изготовленная продукция, выполненная работа или оказанная услуга, т.е. то, что может удовлетворить чью-либо потребность, и то, что предлагается на рынке для приобретения, использования и потребления.

1. 2. Права и обязанности предпринимателей

Обязанности предпринимателей

- Оплачивать труд лиц, работающих по найму, не ниже установленных законодательством минимальных размеров
- Выполнять обязательства согласно действующему законодательству и заключенных им договоров

- Не вправе препятствовать объединению работников в профсоюз и заключению коллективных договоров
- Осуществлять социальное, медицинское и иное обязательное страхование граждан, работающих по найму
- Вносить платежи по социальному страхованию работников
- Вести установленную законодательством отчетность и предоставлять ее государственным органам
- Обеспечивать работникам предусмотренные законодательством и обусловленные договорами условия труда, соблюдение правил техники безопасности
- Своевременно заявлять о банкротстве предприятия в случае невозможности исполнения обязательств перед кредиторами
- Возмещать ущерб, причиненный нерациональным использованием земли и природных ресурсов
- Осуществлять меры по обеспечению экологической безопасности
- Платить налоги и другие обязательные платежи, своевременно предоставлять декларацию о доходах

Права предпринимателя

- Создавать любые виды предприятий, практическое применение производственного, финансового, коммерческого, трудового и интеллектуального потенциала
- Осуществлять любые виды деятельности, определенные уставом предприятия согласно законодательству
- Приобретать имущество и права других хозяйствующих субъектов и иных лиц и участвовать в их деятельности
- Самостоятельно формировать производственную программу предприятия и выбирать поставщиков, потребителей
- Определять перспективы развития, обеспечивая конкурентоспособность предприятия
- Выполнять заказы для государственных нужд
- Нанимать и увольнять работников с соблюдением трудового законодательства
- В соответствии с законодательством выпускать и приобретать акции и другие ценные бумаги
- Устанавливать цены и тарифы на свою продукцию (работы, услуги)
- Открывать счета в банках, производить расчетные, кассовые и кредитные операции всех видов
- Свободно распоряжаться доходом после внесения налогов и других обязательных платежей
- Оспаривать в суде (арбитраже) в установленном порядке действия граждан, юридических

лиц
— Осуществлять валютные операции, внешнеэкономическую деятельность

1.3. Функции предпринимательства

В развитой рыночной экономике предпринимательство как интегрированная совокупность предпринимательских организаций (компаний, фирм), индивидуальных предпринимателей, а также сложных объединений предпринимательских организаций выполняет следующие функции.

Определяющей в развитой рыночной экономике является **общеэкономическая функция**, которая объективно обусловлена ролью предпринимательских организаций и индивидуальных предпринимателей как субъектов рынков. Предпринимательская деятельность направлена на производство товаров (выполнение работ, оказание услуг) и их доведение до конкретных потребителей: домохозяйств, других предпринимателей, государства, что в первую очередь и предопределяет общеэкономическую функцию.

Важнейшей функцией предпринимательства является **ресурсная**. Развитие предпринимательства предполагает эффективное использование как воспроизводимых, так и ограниченных ресурсов, причем под ресурсами следует понимать все материальные и

нематериальные условия и факторы производства. В первую очередь это трудовые ресурсы (в широком понимании этого слова), земля и природные ресурсы, все средства производства и научные достижения, а также предпринимательский талант.

Творческо-поисковая, инновационная функция, связанная не только с использованием в процессе предпринимательской деятельности новых идей, но и с выработкой новых средств и факторов для достижения поставленных целей. Творческая функция предпринимательства тесным образом связана со всеми другими функциями и обусловлена уровнем экономической свободы субъектов предпринимательской деятельности, условиями принятия управленческих решений.

В процессе становления рыночной экономики предпринимательство приобретает **социальную** функцию, выражающуюся в возможности каждого дееспособного индивидуума быть собственником дела, с наибольшей отдачей проявлять свои индивидуальные таланты и возможности.

Организаторская функция предпринимательства проявляется в принятии предпринимателями самостоятельного решения об организации собственного дела, его диверсификации, во внедрении внутрифирменного предпринимательства, в формировании предпринимательского управления, в создании сложных предпринимательских структур, в изменении стратегии деятельности предпринимательской фирмы и т.д. Организаторская функция особенно четко выражается в быстром развитии малого и среднего предпринимательства.

РАЗДЕЛ 2.ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2. 1. Правовое регулирование предпринимательской деятельности

Основой правового регулирования является Конституция Российской Федерации, принятая всенародным голосованием 12 декабря 1993г., — основной закон государства, представляющий собой юридическую базу всего действующего законодательства. Конституция РФ имеет высшую юридическую силу, прямое действие и применяется на всей территории Российской Федерации. Законы и иные правовые акты, принимаемые в Российской Федерации, не должны противоречить Конституции РФ.

Конституция РФ - базовый документ всего российского законодательства. Конституция закрепляет следующие основополагающие права и принципы предпринимательской деятельности:

- свободное распоряжение своим трудом;
- право частной собственности;
- равенство всех форм собственности;
- свобода экономической деятельности;
- единство экономического пространства;
- свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств;
- общегражданские права человека.

Остальные законы и иные нормативные акты развивают и дополняют положения Конституции.

Предпринимательская деятельность регулируется множеством нормативных актов различного уровня.

Нормативные акты различаются по уровню и виду органа, издавшего акт. В зависимости от того, каким органом принят нормативный акт, определяется его юридическая сила.

Нормативные акты подразделяются на:

- законы;
- акты федеральных органов государственного управления;
- акты федеральных органов исполнительной власти;
- акты исполнительных органов субъектов Российской Федерации.

Закон — это нормативный акт, принимаемый представительным органом государственной власти Российской Федерации или ее субъектов.

По действующему законодательству различают федеральные конституционные законы, федеральные законы, законы субъектов Федерации.

Федеральный конституционный закон (ФКЗ) — нормативный акт, принимаемый Федеральным Собранием с соблюдением установленной Конституцией РФ процедуры, вносящий изменения и дополнения в Конституцию, а также закон, принятие которого специально предусмотрено в Конституции. ФКЗ имеют более высокую юридическую силу в сравнении с федеральными законами и принимаются по вопросам: изменения конституционноправового статуса субъекта РФ; принятия в состав нового субъекта Российской Федерации; проведения референдума; о режиме военного положения; о чрезвычайном положении и т.д.

Федеральный закон — нормативный акт, принимаемый Федеральным Собранием по остальным вопросам, которые должны регулироваться законами. Федеральный закон не может противоречить федеральным конституционным законам.

Закон субъектов Российской Федерации — нормативный акт, принимаемый высшим представительным органом субъекта Федерации.

К актам федеральных органов государственного управления относятся указы Президента и постановления Правительства.

Акты федеральных органов исполнительной власти — нормативные акты, принимаемые министерствами и ведомствами, обязательные к применению предприятиями и гражданами. Министерства и ведомства, иные органы и учреждения вправе издавать нормативные акты в пределах и случаях, предусмотренных федеральными законами, указами Президента и постановлениями Правительства Российской Федерации.

Нормативными актами являются также акты законодательных и исполнительных органов субъектов Российской Федерации.

Большое значение имеют постановления Президиума (Пленума) ' письма Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации, комментирующие и разъясняющие применяемые нормативные акты. Постановления и решения судебных органов получили название судебная практика.

За нарушение законов и иных нормативно-правовых актов может наступить юридическая ответственность:

- гражданская;
- материальная;
- дисциплинарная;
- налоговая;
- административная;
- уголовная (только для физических лиц).

2.2. Определение видов юридической ответственности в сфере предпринимательской деятельности

Под ответственностью предпринимателей понимается обязанность, необходимость совершить определенные действия, направленные на восстановление неисполненных установленных (договоренных) обязанностей (обязательств), нарушений прав хозяйствующих субъектов, клиентов, работников, государства.

За нарушение законов и иных нормативно-правовых актов может наступить юридическая ответственность:

- гражданская;
- материальная;
- дисциплинарная;
- налоговая;
- административная;
- уголовная (только для физических лиц).

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

Субсидиарной ответственностью является дополнительная ответственность лиц (сторон), которые наряду с должником отвечают перед кредиторами за надлежащее исполнение обязательства в случаях, предусмотренных законом или договором.

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

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

(денег) под отчет по разовым документам, а также, если в действиях работника, нанесшего ущерб, содержатся признаки уголовного преступления.

Дисциплинарная ответственность — вид юридической ответственности, основным содержанием которой выступают меры (дисциплинарное взыскание), применяемые администрацией учреждения, предприятия к сотруднику (работнику) в связи с невыплатой долгов и совершением им дисциплинарного проступка.

Налоговая ответственность — применение уполномоченными органами к налогоплательщикам и лицам, содействующим уплате налогов, налоговых санкций за совершение налогового правонарушения. Налоговая санкция является мерой ответственности за совершение правонарушения.

Ответственность за нарушение налогового законодательства существует в двух формах: компенсационной (погашение недоимки и возмещение ущерба от несвоевременной и неполной уплаты налога) и штрафной (дополнительные выплаты в качестве наказания).

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

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

2.3. Виды предпринимательской деятельности

Существуют разные классификации видов предпринимательской деятельности:

- по содержанию;
- по количеству собственников;
- по организационным связям;
- по правовым взаимоотношениям.

Экономическая деятельность связана с фазами цикла воспроизводства (производство, распределение, обмен, потребление). В зависимости от этого предпринимательская деятельность может быть:

- производственной;
- коммерческой;
- финансовой;
- страховой;
- посреднической или консультативной.

Производственным является такой вид предпринимательства, когда предприниматель:

- непосредственно использует факторы производства;
- производит товары, услуги и работы для непосредственной продажи потребителям, покупателям, торговым организациям;
- прибыль образуется за счет разницы между ценой реализации товара и затратами на производство.

Основу производственного предпринимательства составляет материальное и интеллектуальное производство.

Производственное предпринимательство — основной вид предпринимательской деятельности, составляющими которой являются непосредственно производственная, научно-техническая, инновационная и информационная деятельности.

Коммерческим называется такое предпринимательство, когда предприниматель продает потребителю, покупателю готовые товары, которые он приобретает у других лиц. В данном виде предпринимательства фактором предпринимательской деятельности является сам товар, прибыль же образуется за счет разницы между ценой продажи товара и ценой приобретения. Полем деятельности являются товарные биржи и торговые предприятия.

Финансовым является предпринимательство, когда предприниматель в качестве предмета купли-продажи использует деньги и ценные бумаги, продавая их покупателю или предоставляя в кредит. Сферой деятельности финансового предпринимательства являются обращение и обмен стоимостей. Прибыль образуется за счет продажи финансовых ресурсов с получением от них процента.

При посредническом виде предпринимательства предприниматель сам не производит и не продает товар, а связывает две заинтересованные стороны во взаимной сделке. Прибыль в данном виде предпринимательства образуется в виде процента от совершенной сделки и является вознаграждением за оказание услуг каждой из заинтересованных сторон.

Страховое — это такое предпринимательство, когда предприниматель выступает гарантом страхователю имущества. Прибыль образуется за счет того, что вероятность таких обстоятельств невелика, а, получая страховой взнос регулярно от всех страхователей, предприниматель выплачивает страховку только при наступлении страхового случая.

Одной из перспективных форм предпринимательства является **консультативное предпринимательство**. Многие предприниматели нуждаются в консультации маркетологов, аудиторов, советах в области налогообложения, оптимизации организационной управленческой структуры, информационных технологий.

В зависимости от количества собственников предпринимательская деятельность может быть:

- **индивидуальной**, когда собственность принадлежит одному физическому лицу;
- **коллективной**, когда собственность принадлежит нескольким субъектам, собственность называется долевой, а, если доли участников не определены, собственность является совместной.

*Различают две основные формы предпринимательства - **частное** и **государственное**, базирующиеся на многих общих принципах, таких как предприимчивость, ответственность, инновационный подход, стремление к максимизации прибыли.*

Государственное предпринимательство - форма осуществления экономической активности от имени предприятия, учрежденного государственными органами управления, которые уполномочены управлять государственным имуществом или органами местного самоуправления (муниципальное предприятие).

Частное предпринимательство есть форма осуществления экономической активности от имени предприятия или предпринимателя.

Право частной собственности – это право свободно владеть, пользоваться, распоряжаться вещью, получать выгоду от ее использования. Частная собственность является основой воспроизводства материальных благ, стимулирует собственника к развитию и экономическому росту предприятия, закрепляет результат труда за собственником.

Государственные предприятия помимо коммерческих выполняют определенные социально - экономические задачи. У государственного предпринимательства существуют свои специфические потенциальные источники сверхприбыли, обусловленные относительно крупными размерами госпредприятий, авторитетом и экономической властью государства. В этой связи на первый план выходят такие факторы, как: значительные и стабильные объемы закупок сырья и

материалов, предполагающие льготные параметры оплаты и скидки, доступность банковских кредитов, экономия на масштабах производства, широкие возможности получения нового технологического оборудования, устойчивая сеть деловых связей, государственные заказы. Эти преимущества государственных коммерческих предприятий как субъектов рыночных отношений могут являться основой для снижения индивидуальных издержек по сравнению с общественными.

2.3.1. Индивидуальное предпринимательство

Индивидуальные предприниматели – физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Они несут неограниченную ответственность по обязательствам всем принадлежащим им имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание. Согласно Федеральному закону «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14.06.95 № 88-ФЗ (ред. От 21.03.2002) физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, являются субъектами малого предпринимательства.

Для организации индивидуальной предпринимательской деятельности нужно:

- зарегистрировать предпринимательскую деятельность в государственном органе;
- встать на учет в налоговом органе;
- открыть в банке расчетный счет;
- встать на учет в органах обязательного медицинского страхования;
- встать на учет в органах пенсионного фонда РФ;
- получить лицензию на осуществление лицензируемых видов деятельности.

Индивидуальным предпринимателем может стать любой совершеннолетний дееспособный гражданин, кроме госслужащих и военнослужащих. Гарантии предпринимательства формулируются и в нормах, определяющих полномочия органов власти. Например, право на неприкосновенность частной жизни (ст. 24 Конституции РФ); о возмещении государством вреда, причиненного незаконными действиями (или бездействием) органов государственной власти или их должностных лиц (ст. 54 Конституции РФ); право на коммерческую тайну (ст. 29 Конституции РФ); право каждого на объединение (ст. 30 Конституции РФ) и др.

С 01.01.2004 года официально заниматься предпринимательской деятельностью российские граждане могут с 14-летнего возраста. В настоящее время согласно Постановлению Правительства РФ «О совершенствовании процедур государственной регистрации и постановки на учет юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 26.02.2004 № 110 реализуется принцип «одного окна» при осуществлении процедур государственной регистрации. Этот принцип предусматривает:

- однократное обращение индивидуальных предпринимателей в регистрирующий орган;
- внесение о них сведений в единые государственные реестры;
- одновременную постановку их на учет в налоговом органе.

2.3.2. Малый бизнес

Малое предприятие - это не особая организационно - правовая форма и не особый вид предпринимательской деятельности, а понятия, которыми определяются небольшие количественные параметры организации и объемы хозяйственного оборота.

Организационно - правовая форма может быть любой: индивидуальное предприятие, товарищество, акционерное общество и т.д. *Организации являются субъектом малого предпринимательства, если:*

- доля в уставном капитале коммерческой организации, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25%;
- доля участия государства, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций или каких - либо фондов также не превышает 25%;
- численность работников в зависимости от вида деятельности организации не превышает:
 - в промышленности - 100 чел.;
 - в строительстве - 100 чел.;
 - в сельском хозяйстве - 60 чел.;
 - в научно - технической сфере - 60 чел.;
 - в оптовой торговле - 50 чел.;
 - в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 30 чел.;
 - в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности - 50 чел.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и фермерские хозяйства.

Предприятия, занимающиеся несколькими видами деятельности (многопрофильные), относятся к числу малых предприятий по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме или годовом объеме прибыли. Малые предприятия могут функционировать в любой отрасли хозяйства, выполнять несколько видов деятельности, обладают самостоятельностью в выборе выпускаемой продукции и распоряжении прибылью.

Различают 3 вида малых предприятий в зависимости от стратегии на рынке:

- **коммутанты** - взаимодействуют с крупными предприятиями, будучи связанными с ними производственными связями, осуществляя изготовление отдельных деталей для крупного

производства или промежуточной сборки. В этом случае они находятся в определённой зависимости от крупного производства и не имеют большой степени свободы в выборе деятельности;

- **пациенты** - самостоятельные предприятия, которые выпускают одежду, обувь, продукты питания, осуществляют ремонтные и строительные работы, т.е. работают на локальных рынках сбыта. Благодаря своей мобильности и специализации могут конкурировать с крупными предприятиями;
- **эксплеренты** - инновационные предприятия, ведущие исследовательские работы в области высоких технологий, занимаются научными конструкторскими разработками, предлагая свои продукты интеллектуальной деятельности (опытные образцы, программы, технические новинки и т.д.) крупным предприятиям.

Малые предприятия имеют **налоговые льготы и упрощенный порядок расчета налогов**, получают **льготные кредиты**. Например, малые предприятия, работающие в некоторых сферах деятельности, производящие и перерабатывающие сельскохозяйственную продукцию, товары народного потребления, занимающиеся строительством и ремонтно-строительными работами, имеют право в первые 2 года работы не уплачивать налог на прибыль при условии, что выручка от реализации в этих видах деятельности не превышает 70%. В третий год работы малые предприятия уплачивают налог в размере 25% от основной ставки, в четвертый - 50%, если выручка от приоритетных видов деятельности составляет 90% от общей выручки реализационной продукции, выполненных работ, оказанных услуг.

К достоинствам малых предприятий относятся:

- высокая мобильность, возможность быстрого реагирования на изменения рыночной конъюнктуры и изменения вкусов потребления;
- гибкость и оперативность в организационной и управленческой деятельности при необходимости могут быстро изменить специализации;
- возможность более экономичного использования ресурсов.

К недостаткам малых предприятий относятся:

- высокая степень риска;
- недостаточная финансовая и материально-техническая база, возможность быстрого разорения;
- необходимость больших затрат на рекламу и поиск клиентов, поскольку такие предприятия мало известны потребителям;
- сложность получения кредита;
- трудности привлечения высококвалифицированных кадров;
- невозможность использования средств на развитие новых технических изобретений, поскольку такие проекты требуют высоких затрат и связаны с большим риском.

Значение функционирования малых предприятий для экономики страны заключается в том, что они:

- быстро заполняют рынок товарами, пользующимися спросом потребителей;
- способствуют быстрому обновлению товарного ассортимента;
- обеспечивают необходимую мобильность в условиях рынка, создают специализацию и кооперацию;
- создают новые рабочие места;
- пополняют большую часть бюджета страны налогами;
- создают атмосферу конкуренции;
- создают ту среду и дух предпринимательства, без которых рыночная экономика невозможна.

2.3.3. Средний бизнес

Большая часть компаний в нашей стране можно отнести к сфере среднего бизнеса. Правительство разработало специальную целевую программу поддержки малого и среднего бизнеса в России, призванную все больше граждан открыть частное предприятие. Таким образом, не только появляются дополнительные рабочие места, но и улучшается благосостояние практически каждого гражданина, в частности. Сам бизнесмен обогащается за счет успешной работы собственного предприятия. Его подчиненные получают стабильную работу с гарантированной выплатой заработной платы.

Согласно российскому законодательству, предприятием среднего бизнеса является компания, численность работников которой составляет от 101 до 250 человек, а выручка – 400 миллионов рублей – 1 миллиард рублей.

К фирмам среднего ранга относят:

- торговые компании;
- строительные организации;
- производители товаров народного потребления;
- салоны сотовой связи;
- частные медицинские центры;
- бизнес в сфере IT-технологий (электронные платежные терминалы, интернет-реклама, поисковики и т.д.).

Большинство компаний имеет низкую капиталоемкость. При этом прибыль предприятий должна быть более внушительной. Но на практике бизнесмены имеют меньшую выручку, чем могло быть. И причин на это несколько:

- рост цен на услуги, предоставляемые естественными монополиями;

- дефицит компонентов;
- низкий рост доходов российских граждан.

По сути, предприятия среднего бизнеса имеют малый капитал, малую прибыль и, как правило, большую задолженность по кредитам. Немаловажна проблема поиска высококвалифицированных специалистов. Так, некоторые руководители предпочитают сотрудничать с профильными ВУЗами для самостоятельного отбора и обучения будущего персонала.

В период экономического кризиса такие предприятия становятся наиболее уязвимыми, поскольку не имеют столь мощную государственную поддержку как крупные компании. В результате за первые пять лет существования компании ликвидируется около 40% предприятий, что является критическим показателем для всей экономики в целом.

Согласно исследовательским данным, большинство крупных российских городов насчитывает не менее 300 предприятий, относящихся к сфере среднего бизнеса. В городах-«миллионниках» численность таких компаний может достигать 1000 единиц.

Если государство увеличит поддержку бизнесменов данной отрасли, то в будущем уровень благосостояния рядового населения может заметно подняться.

2.4. Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности

Хозяйственной деятельностью могут заниматься **юридические и физические лица**. *Физические лица* имеют право заниматься индивидуальной предпринимательской деятельностью, не принимая статуса юридического лица.

Согласно российскому законодательству, организации могут быть двух типов:
коммерческими и некоммерческими.

Коммерческими являются организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. Коммерческие организации могут создаваться в форме:

- хозяйственных товариществ;
- хозяйственных обществ;
- производственных кооперативов;
- государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Некоммерческими являются организации, не имеющие извлечение прибыли в качестве главной цели. Некоммерческие организации могут создаваться в форме:

- потребительских кооперативов;
- общественных и религиозных организаций;
- фондов;
- учреждений.

На рис. представлены организационно-правовые формы предприятий.

Существуют разные формы ответственности юридических лиц перед кредиторами. Юридическое лицо отвечает перед кредиторами всем имуществом, принадлежащим ему по праву собственности.

Солидарной называется ответственность, при которой долг нескольких должников может быть взыскан с любого из них по выбору кредитора. Впоследствии, заплативший сумму долга имеет право требовать от остальных участников долга возврата ему тех сумм, которые он возместил вместо них. Такая ответственность характерна для товарищества.

Субсидиарной называется ответственность по долгам другого при недостаточности имущества непосредственного должника. Например, по долгам казенных предприятий несёт ответственность Российская Федерация, удовлетворяя претензии кредиторов из бюджета, если имущества предприятия недостаточно для погашения долгов.

Формы ответственности могут комбинироваться. Участники полного товарищества и члены производственного кооператива несут солидарно- субсидиарную ответственность по долгам предприятия, т.е., если само товарищество по своему долгу не отвечает, этот долг можно взыскать с любого его участника.

Полное товарищество. С точки зрения правовых последствий полное товарищество относится к категории нежелательных форм объединений, поскольку не предполагает ограничение ответственности. По обязательствам полного товарищества его члены, которые именуются *полными товарищами*, несут ответственность всем своим имуществом.

Полные товарищи могут осуществлять предпринимательскую деятельность от имени полного товарищества. Складочный капитал формируется из долей каждого участника. Таким образом, *полное товарищество* – это объединение нескольких физических или юридических лиц для осуществления совместной хозяйственной деятельности на основании договора между ними. Однако полное товарищество не является юридическим лицом, и его члены сохраняют полную самостоятельность, но несут солидную ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом.

Товарищество на вере. Это объединение нескольких физических или юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности на основе договора. Складочный капитал товарищества формируется на основе вкладов и долей, вносимых его участниками. Именно в возможности внесения в складочный капитал или вкладов, или долей и проявляется отличие товарищества на вере от полного товарищества. Участники, которые вносят свои доли в формируемый складочный капитал товарищества на вере, именуются полными товариществами. Участники, которые вносят в складочный капитал не доли, а вклады, называются вкладчиками. Товарищество на вере, следовательно, объединяет полных товарищей и вкладчиков.

Полные товарищи от имени товарищества могут осуществлять предпринимательскую деятельность и отвечают по его обязательствам всем своим имуществом. Вкладчики не принимают участие в предпринимательской деятельности и несут риск убытков в пределах суммы внесенных ими вкладов.

Недостаток товарищества на вере – каждый полный член товарищества отвечает по его обязательствам всем своим имуществом.

Хозяйственные общества.

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

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

Существуют четыре формы хозяйственных обществ: общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, акционерное общество (открытое и закрытое).

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

Акционерное общество (АО) – форма предприятия, капитал которого образуется за счет выпуска и размещения акций. Различие между обществом с ограниченной ответственностью и акционерным обществом состоит в том, что в ООО объединяются, прежде всего, капитал для его совместного использования. В обоих случаях участники общества несут ответственность за результаты деятельности, ограниченную своими вкладами.

Акционерное общество создается на основе добровольного соглашения юридических и физических лиц, которые объединяют свои средства и ставят целью извлечение прибыли путем удовлетворения общественных потребностей в их продукции.

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

Закрытое акционерное общество (ЗАО) – это общество, акции которого распределяются только среди его учредителей. ЗАО не имеет права проводить открытую подписку на выпуск акций. Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами данного общества.

Открытое акционерное общество (ОАО) – это общество, участники которого могут продавать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. ОАО проводит открытую подписку на выпуск акций и их свободной продажи. ОАО обязаны ежегодно публиковать для всеобщего сведения: годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибыли и убытков.

Учредительным документом закрытого и открытого акционерных обществ является устав, утвержденный учредителями. В нем должны содержаться сведения о категориях выпускаемых обществом акций, их номинальной стоимости и количестве, размере уставного капитала общества, правах акционеров, составе и компетенции органов управления общества и порядке принятия ими решения.

Акция удостоверяет тот факт, что ее владелец, акционер, внес определенный вклад в капитал акционерной компании. Она может быть предметом купли продажи, дарения, залога. Акция может приносить доход в виде доли прибыли (дивиденд), получаемый акционерным обществом, и дает право на участия в управлении.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Унитарное предприятие – это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущества.

Имущество является не делимым и находится в государственной или муниципальной собственности. В условиях активного развития товарно-денежных отношений государственная собственность не только сохраняется, но и расширяется. Это в определенной степени связано с приоритетным развитием отдельных отраслей (производств) экономики, которая невозможна без прямых государственных инвестиций.

Производственные кооперативы (артели).

Производственный кооператив (артель) – коммерческая организация со статусом юридического лица, представляющая собой добровольное объединение граждан для совместной (посредством объединения собственности и усилий) производственной или иной хозяйственной деятельности. Собственность такого кооператива (артели) складывается из паев (пай – долевая собственность). Деятельность кооператива строится на личном участии его членов в производственной (хозяйственной) деятельности, хотя в кооперативах допускается участие и юридических лиц.

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

Кооператив – это объединение лиц для совместного производства и сбыта продукции, закупки и потребления товаров и услуг, строительства и эксплуатация жилых домов и т.д.

Кооператив – юридическое лицо, имеет собственный баланс. Недостаток кооперативной формы (по аналогии с товариществом) - не ограниченная ответственность членов кооператива по его обязательствам.

Форма	Участники	Ответственность	Учредительные документы	Количество участников	Капитал, имущество	Примечание
Полное товарищество	Физические и юридические лица. Участники называются «полным товарищами»	Участники полностью отвечают своим имуществом	Учредительный договор	Несколько участников, если остается один, то должно быть ликвидировано или преобразовано в иную форму	Каждый участник вносит свой вклад в так называемый «Складочный капитал». Размер капитала не регламентируется	Практически не используется
Товарищество на вере (командитное товарищество)	Два вида участников-полные товарищи и вкладчики (командиты). Вкладчиками могут быть граждане и любые юридические лица	Полное товарищество полностью отвечает своим имуществом. Вкладчики вносят вклад и не несут ответственности по долгам товарищества, а рискуют только своим вкладом	Учредительный договор	Если вкладчиков не остается, то командитное товарищество должно ликвидироваться или может быть преобразовано в полное товарищество	Каждый участник вносит свой вклад в так называемый «Складочный капитал». Размер капитала законом не регламентируется.	В остальном командитное товарищество аналогично полному товариществу
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Граждане и/или любые юридические лица	Участники не отвечают по обязательствам ООО своим имуществом и несут риск в размере внесенных им вкладов	Учредительный договор, устав.	Один или несколько участников, но не более 50. Если участников больше, то должно быть ликвидировано или преобразовано в ОАО или производственный кооператив	Каждый участник вносит свой вклад в уставный капитал. Уставный капитал не может быть меньше 100 МРОТ.	Если в учредительных документах оказались расхождения, то судебной практикой признается приоритет устава
Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)	Граждане и/или любые юридические лица	Участники полностью отвечают своим имуществом в кратном размере к стоимости их вкладов	Учредительный договор, устав.	Один или несколько участников, но не более 50. Если участников больше, то должно быть ликвидировано или преобразовано в ОАО или производственный кооператив	Каждый участник вносит свой вклад в уставный капитал. Уставный капитал не может быть меньше 100 МРОТ	В остальном ОДО аналогично ООО
Закрытое акционерное общество (ЗАО)	Граждане и любые юридические лица. Участники называются акционерами	Участники не отвечают по обязательствам ЗАО своим имуществом и несут риск убытков в	Устав	Один или несколько участников, но не более 50. Если участников больше,	Каждый участник покупает акции, тем самым формируется уставный капитал.	Акции распределяются только среди заранее строго

		размере стоимости принадлежащих им акций		то должно быть ликвидировано или преобразовано в ОАО	Уставный капитал не может быть меньше 100 МРОТ	определенного (закрытого) круга лиц (например, только среди его участников) Если участник (учредитель) один, то это должно быть отражено в уставе
Открытое акционерное общество (ОАО)	Граждане и любые юридические лица Участники называются акционерами	Участники не отвечают по обязательствам своим имуществом и несут риск убытков в размере стоимости принадлежащих им акций	Устав	Любое количество участников	Каждый участник покупает акции, тем самым формируется уставный капитал. Уставный капитал не может быть меньше 1000 МРОТ	Акции могут продаваться любым лицам, на них может объявляться подписка, они могут поступать в свободную продажу. Если участник (учредитель) один, то это должно быть отражено в уставе
Производственный кооператив	Граждане Однако законом и уставом может быть предусмотрено участие юридических лиц	Члены кооператива несут ответственность своим имуществом, размер и порядок ответственности должен быть обязательно установлен в уставе	Устав	Не менее 5 участников В кооперативе могут быть члены, не принимающие личного трудового участия, они вносят дополнительный паевой взнос. Число таких членов- не более 25% от общего числа членов кооператива (для с/х кооператива- не менее 50% работ должны вноситься членами кооператива)	Члены вносят паевой взнос, из этих взносов формируется паевой фонд. Размер фонда законом не регламентируется.	Ограничено количество наемных работников- не более 30% от общего числа членов кооператива

РАЗДЕЛ 3. ХОЗЯЙСТВЕННО- ПРАВОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

3.1. Налогообложение индивидуальной предпринимательской деятельности

Налоги – это обязательные, индивидуально безвозмездные платежи, взимаемые с организаций и физических лиц, в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности

Налоги, сборы, пошлины и другие обязательные платежи выполняют четыре основных функций:

- *фискальная функция*, являющаяся главной – формирует доходы, аккумулируя в бюджете и внебюджетных фондах средства для реализации государственных программ;
- *социальная функция* – осуществляется через неравное налогообложение разных сумм доходов и позволяющая перераспределять доходы между различными категориями населения;
- *регулирующая функция* – определяет влияние государства на инвестиционные процессы, спад или рост производства, а также его структуру;
- *контрольная функция* – позволяет государству отслеживать своевременность и полноту поступления в бюджет налоговых платежей, сопоставлять их величину с потребностями в финансовых ресурсах.

Налоговое законодательство (или законодательство о налогах и сборах) имеет три уровня:

- *законодательство РФ* (федеральное) – состоит из налогового кодекса и принятых в соответствии с ним федеральных законов;
- *законодательство субъектов РФ* (региональные) - состоит из законов и иных нормативных правовых актов о налогах и сборах субъектов РФ, принятых в соответствии с НК РФ;
- *нормативно правовые акты органов местного самоуправления* (местное) – о местных налогах и сборах – принимаются представительными органами местного самоуправления в соответствии с НК РФ.

В налоговом законодательстве используются следующие понятия:

Налогоплательщик- организации и физические лица, на которые возложены обязанность уплачивать соответствующие налоги;

Налоговый агент- лицо, на которое в соответствии с НК РФ возложена обязанность по исчислению, удержанию у налогоплательщика перечислению в соответствующий бюджет (внебюджетный фонд) налогов.

Объектами налогообложения могут является:

- операции по реализации: *товаров* (имущество, предназначенное для реализации или

реализуемое); *работ* (деятельность, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы для удовлетворения потребностей организации и (или физических лиц); *услуг* (деятельность, результаты которой не имеют материального выражения реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности);

- имущество;
- доход (денежное поступление от всех видов деятельности);
- прибыль (часть дохода, оставшаяся после вычетов из него затрат);
- стоимость реализованных товаров (выполненных работ, оказанных услуг).

Существуют три системы налогообложения:

- традиционная (или общий режим налогообложения)
- упрощенная;
- единый налог на вмененный доход (ЕНВД) для определенных видов деятельности.

Индивидуальные предприниматели по **традиционной системе** налогообложения уплачивают следующие основные виды налогов:

- налог на доходы с физических лиц;
- страховые взносы;
- налог на имущество, используемое в предпринимательской деятельности;
- а также все другие налоги и сборы, предусмотренные налоговым законодательством.

Налоговый кодекс РФ предоставляет возможность использования специальных налоговых режимов, или так называемой упрощенной системы налогообложения для субъектов малого предпринимательства, к которым относятся и индивидуальные предприниматели, если:

- средняя численность наемных работников предприятия не превышает 100 человек;
- валовый доход предпринимателя не превышает 15 млн. руб. в год;
- предприниматель не занимается производством подакцизных товаров;
- предприниматель не организует игорный бизнес;
- предприниматель не использует другие специальные налоговые режимы и т. д.

Первая схема специального налогового режима, **упрощенная система налогообложения**, может применяться по желанию налогоплательщика, для чего в налоговые органы необходимо подать соответствующее заявление в определенный период времени (с 1 октября до 20 ноября), предшествующий году, начиная с которого налогоплательщики переходят на упрощенную систему. По срокам исключение делается только для тех предпринимателей, которые вновь регистрируются и выбирают упрощенную схему налогообложения на момент регистрации.

При этом заменяются уплатой единого налога:

- налог на доходы с физических лиц (если они получены от предпринимательской деятельности);

- налог на прибыль;
- налог на добавленную стоимость;
- налог на имущество (если это имущество пользовалось для осуществления предпринимательской деятельности).

Размер единого налога определяется 6% от дохода, уменьшенного на величину расходов.

Предпринимателю предлагается при этом самому определить базу налогообложения.

Оплата страховых взносов в ПФР и других налогов при этом осуществляется по общему режиму налогообложения, но сумма этих платежей является налоговым вычетом из единого налога.

Вторая схема специального налогового режима — **вмененный налог**. Для этого режима характерно, что вместо реальной базы налогообложения (доход или прибыль в рамках упрощенной системы) вводится условная база налогообложения в виде вмененного дохода. Размер вмененного дохода определяется в соответствии с характером предпринимательской деятельности и ее масштабом. Ставка налога устанавливается в размере 15% от вмененного дохода. Большинство положений упрощенной системы налогообложения сохраняется (перечень заменяемых налогов, порядок платежей в бюджет, ПФР и т.д.).

Уплата единого налога заменяет уплату:

- налога на прибыль организации;
- налога на имущество с организаций;
- единого социального налога.

Виды деятельности, которые потенциально могут подпасть под режим обложения этим налогом:

- бытовые услуги;
- розничная торговля и т. д.

Субъектам РФ предоставлено право решать вопрос о введении фактически этого режима налогообложения на своих территориях и определять конкретный перечень видов деятельности (только в сторону его сужения), на которые распространяется действие этого режима.

Налоговым периодом для этого режима налогообложения является квартал, по итогам которого (до 25 числа первого месяца следующего квартала) должны быть завершены уплата налога и его декларирование.

Один и тот же гражданин может выступать и как индивидуальный предприниматель, и как физическое частное лицо. Соответственно, принадлежащее ему имущество может использоваться для осуществления предпринимательской деятельности и осуществления прав, предоставляемых гражданским законодательством каждому физическому лицу.

Например, если гражданин зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя, ведет розничную торговлю, при этом сдает внаем принадлежащую ему квартиру и соответствующие доходы от сдачи квартиры отражает в декларации по налогу с физических лиц,

налоговая инспекция не вправе требовать, чтобы гражданин как индивидуальный предприниматель платил со сдачи квартиры НДС. При этом необходимо обратиться к свидетельству о регистрации предпринимателя без образования юридического лица. Если такой вид деятельности, как сдача внаем жилых помещений в нем не указан, оснований говорить о том, что квартира сдается в рамках предпринимательской деятельности, не имеется. Тем более, если квартира приобретена до начала предпринимательской деятельности.

Договор – универсальная правовая форма организации и регулирования экономических связей, которая позволяет наиболее полно определить взаимные права, обязанности и ответственность участников предпринимательских правоотношений. Необходимость существования договора обусловлена тем, что он затрагивает различные сферы жизнедеятельности субъектов гражданского оборота. Договор есть правовая форма экономического (гражданского) оборота.

Гражданский кодекс предусматривает следующие варианты договоров:

Устная форма – стороны договора договариваются на словах об условиях, на которых будет совершена сделка. При такой форме договора существует большая вероятность несоблюдения одной из сторон взятых на себя обязательств, затягивание сроков исполнения, исполнение работы с ненадлежащим качеством и др;

Письменная форма – стороны договора излагают предмет, условия договора, обязанности и права каждой стороны на бумаге, договор скрепляется подписями сторон. Юридическую силу приобретает только договор, подписанный обеими сторонами. Такая форма более предпочтительна, поскольку позволяет сторонам договора обращаться в суд для защиты своих интересов.

Хозяйственный договор всегда направлен на достижение основной хозяйственной цели – получение прибыли, поскольку целью предпринимательской деятельности является систематическое получение прибыли.

Исходя из предмета хозяйственных договоров, выделяют три группы. В рамках указанных групп выделяются отдельные типы договоров, соответствующие названиям глав ГК.

1. Договор поставки.
2. Договор аренды.
3. Договор перевозки.
4. Договор подряда.

Договор поставки – договор, в соответствии с которым одна сторона (поставщик-продавец), осуществляющая предпринимательскую деятельность, обязуется передать в определенные сроки имущество, не связанное с личным, домашним, семейным потреблением другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется уплатить за это определенную цену.

Договор поставки является разновидностью договора купли-продажи, заключается только в предпринимательской сфере.

Предмет договора – имущество, предназначенное для использования в предпринимательской сфере.

Стороны договора: поставщик-продавец и покупатель.

Существенные условия договора:

- наименование и количество товара;
- цель поставки;

— те условия, которые сторонами установлены в качестве существенных.

Договор является двусторонним, консенсуальным, возмездный

Договор аренды – договор, в соответствии с которым одна сторона (арендодатель) обязуется предоставить другой стороне (арендатору) во временное владение и пользование определенное имущество, а арендатор уплачивает за это арендную плату.

Стороны: арендодатель (собственник имущества) и арендатор.

Предмет договора:

- земля и иные природные ресурсы;
- здания, сооружения, транспортные средства, инвентарь, рабочий скот;
- предприятия.

Существенные условия договора:

- предмет договора;
- арендная плата;
- те условия, которые сторонами определены в качестве существенных.

Форма договора аренды: устная и письменная. Договор заключается на срок более 1 года – заключается письменная форма, если стороной договора является юр.лицо – письменная форма. Договор аренды недвижимого имущества подлежит обязательной государственной регистрации, при несоблюдения этого требования договор считается ничтожным.

Виды договоров аренды:

- прокат;
- аренда транспортного средства;
- аренда предприятий;
- аренда недвижимого имущества (например аренда склада);
- договор лизинга.

Сущность **договора перевозки** заключается в том, что в соответствии с данными договором объектом оказалась услуга по перевозке груза, пассажиров, багажа.

Договор перевозки груза.

В науке ГП существует свое мнение на счет сторон договора перевозки груза. Одни считают, что это договор в пользу третьего лица, другие считают, что договор трехсторонний, третьи считают, что в договоре 2 стороны: перевозчик – 1 сторона, грузоотправитель, грузополучатель – 2 сторона, четвертые считают, договор перевозки груза – особый вид договора перевозки.

3 стороны в договоре – грузоотправитель, перевозчик, грузополучатель.

Если грузоотправитель, грузополучатель выполняют функции перевозчика – это не договор перевозки, к данным будет применяться условия договора поставки.

В договоре перевозки пассажиров 2 стороны: перевозчик и пассажир (физ.лицо).

Договор подряда – соглашение, в соответствии с которым одна сторона (*подрядчик*) обязуется выполнить по заданию другой стороны (*заказчика*) определённую работу и сдать её результат заказчику, а последний обязуется принять результат работы и оплатить его

Различают следующие виды подряда:

- бытовой подряд;
- строительный подряд;
- подряд на выполнение проектных и изыскательских работ;
- подрядные работы для государственных и муниципальных нужд.

Сторонами в договоре подряда являются **заказчик**, поручающий выполнение определённой работы, и **подрядчик**, обязующийся выполнить эту работу, в качестве которых, в зависимости от той или иной разновидности подряда, могут выступать физические и юридические лица, а также индивидуальные предприниматели.

Предмет и существенные условия договора

Предметом договора подряда является результат деятельности подрядчика по изготовлению вещи, а также её обработке (улучшению качеств или изменению потребительских свойств имеющейся вещи) или переработке (созданию новой вещи в результате уничтожения имеющейся) либо выполнению иной работы по заданию заказчика.

Срок договора

В договоре должны указываться начальный и конечный сроки выполнения работы. В нём также могут быть предусмотрены сроки завершения отдельных этапов работы (*промежуточные сроки*).

Цена договора

Закон устанавливает, что вместо прямого указания цены в договоре могут быть предусмотрены способы её определения, а при отсутствии соответствующих условий исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая обычно взимается за аналогичные работы.

Цена договора включает компенсацию издержек, понесённых подрядчиком при выполнении работы, и причитающееся ему вознаграждения. Как правило, она выражается в денежной сумме, но может заключаться и в ином встречном представлении, например, в передаче имущества или оказании услуги.

Форма договора

Как правило, договор заключается в простой письменной форме. Если работа выполняется в присутствии заказчика, сделка может быть совершена устно, с выдачей документа, подтверждающего её совершение (например, кассовый чек).

Исполнение договора:

- обязанности и ответственность подрядчика;
- обязанности и ответственность заказчика.

Прекращение договора

Договор подряда может быть прекращён до завершения подрядчиком работы и приёмки её результата заказчиком по основаниям, предусмотренным законом или договором. При этом заказчик вправе требовать передачи ему результата незавершённой работы, а подрядчик — компенсацию затрат, произведённых в связи с её выполнением.

Срок исковой давности

В соответствии со специальными правилами о сроке исковой давности, установленными для договора подряда, требования заказчика в связи с недостатками работы, выполненной по договору, могут быть предъявлены им подрядчику в течение одного года. В отношении зданий и сооружений действует общий срок в три года.

Риски:

- риск случайной гибели имущества;
- риск невозможности окончания работы;
- риск удорожания цены работы;
- перераспределение рисков.

РАЗДЕЛ 4. ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

4.1. Организация и развитие собственного дела

Развитие любой формы предпринимательства зависит в основном от экономической обстановки в стране в целом и способности предпринимателя эффективно использовать данные ему права для реализации своих хозяйственных целей.

Процесс предпринимательства состоит из определенных стадий:

1. Зарождение предпринимательской идеи, ее оценка.
2. Составление бизнес-плана.
3. Наличие и поиск необходимых ресурсов.
4. Организация нового предприятия.
5. Управление созданным предприятием.

В практической деятельности эти стадии взаимосвязаны и взаимозависимы между собой. Предпринимательство характеризуется поиском инновационных идей, наличием инновационного момента в принятии предпринимательского решения.

Предпринимательство не то же самое, что управление (менеджмент). Первая задача управляющего (менеджера) заключается в том, чтобы заставить хорошо работать предприятие. Управляющий организует данные ресурсы в производственный процесс. В отличие от этой задачи первая задача предпринимателя заключается в целенаправленном внесении перемен.

Предпринимательская стратегия является областью принятия принципиально новых решений, обеспечивающих конкурентные преимущества в поиске и внедрении нововведений для осуществления поставленных целей. Выбор предпринимательской стратегии неразрывно связан со стратегией управленческих инноваций по основным направлениям: повышение восприимчивости организации к нововведениям и переменам; проведение систематического мониторинга и диагностики инновационных проблем, оценка эффективности предпринимательской деятельности; проведение определенной политики в совершенствовании механизмов управления организационной структурой, персоналом.

Мировой опыт показывает, что наиболее актуальна проблема изучения возможностей инновационного бизнеса для малых и средних предприятий. Они способны наращивать свои обороты, эффективно использовать достижения научно-технического прогресса, обеспечивающие рост производительности труда и повышение конкурентоспособности производства. Принимая решение о выборе организационно-правовой формы, предприниматель определяет характер взаимоотношений между учредителями, особенности имущественной ответственности по обязательствам предприятия, порядок управления предприятием, источники финансирования, минимальный размер уставного капитала, порядок налогообложения и распределения прибыли.

Основные факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы предпринимательской единицы, приведены на рис.



Рис. Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы предпринимательской единицы

4.2. Порядок создания нового предприятия

Общими условиями создания предприятия являются:

- Решение собственника (собственников) имущества или уполномоченного им органа;
- Наличие разрешения на использование земли, других природных ресурсов на уровне местных органов власти;
- Юридический адрес;
- Согласие соответствующего органа (в случае преобразования государственного предприятия);
- Регистрация.

При создании нового предприятия необходимо: оценить имеющиеся возможности - свои и партнеров, рассмотреть суть предпринимательской идеи, какова ее конкурентоспособность, наличие ресурсов, определить задачи и основные направления деятельности, эффективность вкладываемых инвестиций.

Правовая форма предприятия, его права и обязанности закрепляются в уставе. Разработка учредительных документов, а именно устава и договора учредителей предприятия, является важным направлением работы.

Создание нового предприятия предполагает ряд обязательных этапов.

На начальном этапе определяется состав учредителей и разрабатываются учредительные документы: устав предприятия, договор о создании и деятельности предприятия, оформляется протоколом №1. После открытия временного счета в банке, предприятие регистрируется в местном органе власти. Все сведения о новом предприятии передаются для включения его в Государственный реестр.

На заключительном этапе после внесения своих вкладов в банк участники нового предприятия открывают постоянный расчетный счет в банке. Предприятие регистрируют в налоговой инспекции, заказывают и получают круглую печать и угловой штамп. С этого момента новое предприятие функционирует как юридическое лицо.

Согласно ГК РФ (ст. 48) **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 имущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс, смету и фирменное наименование коммерческой организации.

Различие между юридическим и неюридическим лицом состоит в следующем:

1. Юридическое лицо действует на основании устава, его права и обязанности определены законом. Неюридическое лицо действует на основании положения, утвержденного вышестоящим органом;

2. Юридическое лицо целиком ^и₃₄ полностью отвечает по своим обязательствам

принадлежащим ему имуществом. Неюридическое лицо тоже отвечает по своим обязательствам, однако если этой ответственности недостаточно, то по его обязательствам отвечает орган, утвердивший положение;

3. В форме неюридического лица могут выступать филиалы и представительства.

Данные о юридическом лице вводятся в государственный реестр с присвоением регистрационного номера.

Физическое лицо – это предприниматель, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица. Он регистрируется в органах государственной власти в качестве индивидуального предпринимателя.

4.3. Порядок государственной регистрации предприятия на занятие предпринимательской деятельностью

Государственная регистрация – процесс легализации деятельности субъектов хозяйствования при соответствии юридического лица и его регистрационных документов требованиям действующего законодательства. В соответствии с законом, юридическое лицо считается созданным с момента государственной регистрации. Порядок государственной регистрации представлен на рис.

Порядок регистрации предприятия (организации) и предпринимателя без образования юридического лица

Этапы	Предприятие (юридическое лицо)	Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица (ИПБЮЛ)
<p><u>1-ый этап.</u> Подготовка регистрационных документов в государственные органы</p>	<p>Перечень необходимых документов: - Заявление, заверенное нотариально; - Учредительные документы (Решение о создании ЮЛ в виде Протокол и т.п., Устав, Учредительный договор); - Документ, подтверждающий оплату государственной пошлины</p>	<p>Перечень необходимых документов: - Заявление, заверенное нотариально; -копия основного документа физического лица, регистрируемого в качестве ИП; - Документ, подтверждающий оплату государственной пошлины</p>
<p><u>2-ой этап.</u> Сдача документов в регистрирующие органы</p>	<p>Сдача документов в территориальное отделение налоговой инспекции</p>	<p>Сдача документов в территориальное отделение налоговой инспекции</p>
<p><u>3-ий этап.</u> Получение информационного письма о присвоении кода общероссийского классификатора предприятий и организаций (ОКПО) в местном отделении Государственного комитета по статистике</p>	<p>Осуществляется предприятием</p>	<p>Осуществляется самим предпринимателем</p>
<p><u>4-ый этап.</u> Постановка на учет в территориальном отделении Пенсионного фонда и в территориальном Фонде медицинского страхования</p>	<p>Осуществляет территориальное отделение налоговой инспекции</p>	<p>Постановка на учет необходима при условии приема на работу в ИП работников и осуществляется самим предпринимателем</p>

5-ый этап. Постановка на учет в территориальный Фонд социального страхования	Осуществляется предприятием	Осуществляется самим предпринимателем
6-ой этап. Открытие расчетного счета в банке	Перечень необходимых документов: - Заявление руководству банка; - Заверенные нотариально копии свидетельств о регистрации предприятия и постановке в налоговом органе и учредительных документов; - выписка из единого государственного реестра юридических лиц; -копии лицензии на право осуществления деятельности, подлежащей лицензированию, заверенные нотариально; -карточка с образцами подписей и оттиском печати; -копия информационного письма Государственного комитета по статистике о присвоении кода общероссийского классификатора предприятий и организаций (ОКПО); -приказы о приеме на работу и назначении на должности в организации.	Перечень необходимых документов: - Заявление руководству банка; - Заверенные нотариально копии свидетельств о регистрации ИП и постановке на учет в налоговом органе; - выписка из единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей; -копии лицензии на право осуществления деятельности, подлежащей лицензированию, заверенные нотариально; -карточка с образцами подписей и оттиском печати; -копия информационного письма Государственного комитета по статистике о присвоении кода общероссийского классификатора предприятий и организаций (ОКПО).

Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей должна осуществляться регистрирующим органом в день представления документов либо в пятидневный срок со дня получения документов по почте.

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

Индивидуальный предприниматель в соответствии с гражданским законодательством обладает всеми правами и обязанностями, которые имеют и несут коммерческие организации.

В том числе индивидуальный предприниматель может:

- осуществлять наем работников на основе договоров гражданско-правового характера (договора подряда, комиссии, поручения и др.);
- заниматься всеми видами деятельности, которые не запрещены законом;
- может получать все виды поддержки и льгот, установленные законодательством для субъектов малого предпринимательства.

Государственная регистрация производится в Федеральной налоговой службе России (инспекциях ФНС).

Несовершеннолетнему гражданину на регистрацию необходимо также предоставить:

1. нотариально удостоверенное согласие родителей, усыновителей или попечителя на осуществление предпринимательской деятельности,
2. либо копию свидетельства о заключении брака,
3. либо копию решения органа опеки и попечительства или копия решения суда об объявлении физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя, полностью дееспособным.

Сущность предпринимательской структуры заключается в том, что вновь созданное предприятие должно быть привлекательным для общества, партнеров, государства.

4.4. Учредительные документы предприятия

Юридическое лицо действует на основании:

- устава;
- либо учредительного договора и устава;
- либо только на основании учредительного договора.

Учредительный договор юридического лица заключается, а устав утверждается его учредителями (участниками).

Юридическое лицо, созданное одним учредителем, действует на основании устава, утвержденного этим учредителем.

В учредительных документах некоммерческих организаций и унитарных предприятий, а в предусмотренных законом случаях и других коммерческих организаций должны быть определены предмет и цели деятельности юридического лица.

На основе учредительного договора действуют:

- полные товарищества;
- товарищества на вере.

На основе учредительного договора и устава действуют:

- общества с ограниченной ответственностью;
- ассоциации и союзы.

На основе устава действуют:

- акционерные общества;
- производственные кооперативы;
- унитарные предприятия;
- потребительские кооперативы;
- фонды.

В учредительном договоре учредители обязуются создать юридическое лицо и определяют:

- наименование юридического лица;
- место его нахождения;
- порядок совместной деятельности по его созданию;
- размер долей участия, принадлежащих каждому из учредителей;
- условия передачи ему своего имущества и участия в его деятельности;
- условия и порядок распределения между участниками прибыли и убытков;
- условия управления деятельностью юридического лица;
- условия выхода учредителей (участников) из его состава.

В уставе содержатся сведения:

- об организационно-правовой форме;

- о наименовании;
- о месте нахождения предприятия;
- о размере уставного фонда;
- о составе учредителей;
- о порядке распределения прибыли;
- о порядке образования фондов;
- об условиях реорганизации и ликвидации.

Изменения учредительных документов приобретают силу для третьих лиц с момента их государственной регистрации, а в случаях, установленных законом, с момента уведомления органа, осуществляющего государственную регистрацию, о таких изменениях.

Уставный фонд (капитал) — совокупность вкладов в денежном выражении участников в имущество предприятия, который:

- формируется на момент создания предприятия и является его финансовой основой;
- определяет право участников предприятия на осуществление управления и распределения прибылей;
- гарантирует возврат по долгам кредиторам.

В качестве неденежных средств уставного фонда могут использоваться любые активы:

- ценные бумаги;
- земля;
- транспорт;
- интеллектуальная собственность и т.д.

Для каждой организационно-правовой формы коммерческого предприятия определена своя величина уставного фонда (УФ) на момент регистрации и сроки формирования УФ:

- **50%** на момент регистрации, остальная часть в течение года:

- полное товарищество;
- товарищество на вере;
- общество с ограниченной ответственностью;
- общество с дополнительной ответственностью.

- **100%** на момент регистрации:

- открытое акционерное общество;
- закрытое акционерное общество;
- унитарное предприятие.

- **10%** на момент регистрации, остальное в течение года – производственный кооператив.

Уменьшение УФ может произойти, если в течение года со дня государственной регистрации участники не полностью оплатили свои взносы. Уставный фонд каждый год контролируется и сравнивается с чистыми активами предприятия, которые не должны быть меньше УФ. Уменьшение УФ происходит после уведомления об этом кредиторов. *Если стоимость активов предприятия меньше определенного законом минимума размера УФ, предприятие подлежит ликвидации или реорганизации.*

Для увеличения УФ необходимо регулирование:

- внешних и внутренних инвестиций;
- суммы переоценки активов;
- величины фонда накопления;

— величины фондов потребления.

На предприятии могут создаваться фонды накопления и потребления, которые используются как на производственное развитие, так и для осуществления мероприятий по социальному развитию коллектива предприятия.

Лицензирование — мероприятие, связанное с получением лицензии, переоформлении документов подтверждающих наличие лицензии, приостановление действий лицензии, контроль за выполнением лицензиатами установленных требований.

Лицензия — специальное разрешение на осуществление конкретного вида деятельности при обязательном соблюдении лицензионных требований и условий выданное юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю.

Виды деятельности, подлежащие лицензированию (п.1 ст.17 закона "О лицензировании отдельных видов деятельности") :

- ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» в ред. ФЗ от 11.03.2003;
- ФЗ «Об образовании» в ред. ФЗ от 10.01.2003 г.;
- ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» в ред. ФЗ от 24.12.2002;
- Постановлению Правительства РФ «Об утверждении Положения «О лицензировании образовательной деятельности» в ред. Постановления Правительства РФ от 03.10.2002 N 731;
- ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» в ред. ФЗ от 25.07.2002 г.;
- Основам законодательства РФ «О нотариате» от 11.02.1993 г.;
- ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» в ред. ФЗ от 25.04.2002 г.;
- ФЗ «О средствах массовой информации» в ред. ФЗ от 25.07.2002 г.;
- Приказу Министерства здравоохранения РФ «об организации лицензирования медицинской деятельности» от 26.07.2002 г. (вместе с номенклатурой работ и услуг по оказанию соответствующей медицинской помощи).

Законом установлен перечень лицензируемых видов деятельности, который включает 104 наименования деятельности, что существенно меньше, чем лицензировалось ранее в соответствии с действующим тогда законодательством.

Организационную структуру государственного лицензирования образуют:

— **Государственные органы по лицензированию**

Выдают лицензии, осуществляют методическое руководство и контроль за деятельностью лицензиатов.

— **Лицензионные центры**

Формируют экспертную комиссию, осуществляют экспертизу предприятия, принимают участие в контроле лицензирующей деятельности. Формируются из учреждений/предприятий занимающихся вопросами защиты информации

— **Предприятия заявители**

Предприятия лицензиаты проводят работу по получению лицензии, осуществляют деятельность в соответствии с лицензионными требованиями, несут юридическую/финансовую ответственность за полноту/качество выполняемых работ

Порядок осуществления деятельности по лицензированию

Лицензия выдается предприятию подавшему заявку на ее получение и располагающему производственной и испытательной базой, нормативной и методической документацией, научным инженерно-техническим персоналом при условии их соответствия установленным требованиям.

Для получения лицензии представляются:

- Заявление о выдаче лицензии
- Перечень _____ имеющихся _____ на предприятии производственного/испытательного/измерительного оборудования, которые необходимы для данного вида деятельности.
- Перечень нормативно-методической документации, доступной на предприятии
- Сведения о квалификации и составе персонала
- Копии учредительных документов
- Копии свидетельства о государственной регистрации
- Материалы экспертизы
- Справки о постановке на учет в налоговых органах
- Документ, подтверждающий оплату государственной пошлины за рассмотренные заявления (на данный момент ~ 300 р.)

Срок выдачи лицензии связанной с Государственной тайной — 3-5 лет. Зависит он от того — первичное лицензирование или нет.

Основанием для отказа в выдаче лицензии являются:

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

Регистрационный номер лицензии и дата выдачи. Решение о выдаче лицензии или об отказе должно приниматься в срок не более 30 дней со дня получения заявления. О принятом решении лицензирующий орган уведомляет соискателя в течении 3 дней после его принятия. Также в трехдневный срок должен быть выдан соответствующий документ после представления документа об уплате лицензионного сбора.

В случае нарушения лицензионных требований лицензии могут быть приостановлены.

Организация может решать подобные вопросы через суд.

Сертификация - это процедура подтверждения соответствия результата производственной деятельности, товара, услуги нормативным требованиям, посредством которой третья сторона документально удостоверяет, что продукция, работа (процесс) или услуга соответствует «заданным требованиям».

Порядок осуществления деятельности по лицензированию

Лицензия выдается предприятию подавшему заявку на ее получение и располагающему производственной и испытательной базой, нормативной и методической документацией, научным инженерно-техническим персоналом при условии их соответствия установленным требованиям.

Для получения лицензии представляются:

1. Заявление о выдаче лицензии.
2. Перечень имеющихся на предприятии производственного/испытательного/измерительного оборудования, которые необходимы для данного вида деятельности.
3. Перечень нормативно-методической документации, доступной на предприятии.
4. Сведения о квалификации и составе персонала.
5. Копии учредительных документов.
6. Копии свидетельства о государственной регистрации
7. Материалы экспертизы.
8. Справки о постановке на учет в налоговых органах.
9. Документ, подтверждающий оплату государственной пошлины за рассмотренные заявления (на данный момент ~ 300 р.).

Срок выдачи лицензии связанной с Государственной тайной — 3-5 лет. Зависит он от того — первичное лицензирование или нет.

Основанием для отказа в выдаче лицензии являются:

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

Регистрационный номер лицензии и дата выдачи. Решение о выдаче лицензии или об отказе должно приниматься в срок не более 30 дней со дня получения заявления. О принятом решении лицензирующий орган уведомляет соискателя в течении 3 дней после его принятия. Также в трехдневный срок должен быть выдан соответствующий документ после представления документа об уплате лицензионного сбора.

В случае нарушения лицензионных требований лицензии могут быть приостановлены. Организация может решать подобные вопросы через суд.

4.7. Прекращение деятельности предприятия

Согласно «Гражданскому кодексу Российской Федерации» предприятие ликвидируется в следующих случаях: признания банкротом; принятия решения о запрете деятельности предприятия из-за невыполнения условий, установленных законодательством Российской Федерации; признания судом недействительность учредительных документов и решения о создании предприятия и по иным причинам.

В законе РФ несостоятельность (банкротство) практикуется как признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Ликвидация предприятия может проводиться:

- **в добровольном порядке** по решению его собственников, которые должны в определенные сроки информировать организации государственного контроля о своем решении.
- **в судебном порядке**, когда основанием для возбуждения дела о банкротстве предприятия является заявление кредитора или должника. На рис. 2.4. представлена последовательность действий по делу о несостоятельности (банкротстве) предприятия-должника.

Последовательность действий по делу о несостоятельности (банкротстве) предприятия-должника.

Арбитражный суд рассматривает дело о несостоятельности на основании письменного заявления должника, кредитора прокурора при установлении им умышленного или фиктивного банкротства, решения Федерального управления. Заявление должно содержать форму и субъект собственности, сумму неудовлетворенных требований, причины их невыполнения, приложения со списком кредиторов и должников, расшифровкой дебиторской и кредиторской задолженностей и бухгалтерским балансом, ходатайство о внешнем управлении имуществом или санации.

Возбуждение дела о несостоятельности (банкротстве) предприятия должника

Вынесение определения о возбуждении производства. Рассылка определения участникам судебного процесса.

Рассмотрение дела о несостоятельности (банкротстве) предприятия-должника

Вынесение решения арбитражным судом о признании банкротства и открытии конкурсного производства; об отклонении заявления при выявлении состоятельности; о приостановлении производства по делу (при наличии оснований) и проведении внешнего управления или санации.

По результатам рассмотрения дела арбитражный суд принимает одно из следующих решений: о признании должника несостоятельным и открытии конкурсного производства; о приостановлении производства по делу о банкротстве предприятия; об отклонении заявления, если

выявлена фактическая состоятельность должника и возможность удовлетворения требований кредитора. К должнику применяют реорганизационные, ликвидационные процедуры, мировые соглашения.

РАЗДЕЛ 5. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ И БИЗНЕС-ПЛАН

5.1. Основные функции бизнес-плана

Бизнес-план – документ внутрифирменного планирования, характеризующий все основные аспекты предпринимательской деятельности, анализирующий проблемы и способы решения поставленных задач.

Бизнес-план позволяет определить стратегию развития предприятия в условиях конкуренции и оценить предпринимательские возможности. Составление бизнес-плана связано с эффективным способом мобилизации предпринимательских качеств, таких, как умение думать, увязывать интересы, определять цели и решать задачи, находить возможности повышения конкурентоспособности предприятия.

Бизнес-план составляют в зависимости от особенностей развития предприятия, определяя целесообразность вложения инвестиций именно в этот проект. Одно из главных требований – анализ сильных и слабых сторон бизнеса для обоснования экономической оценки предлагаемых мероприятий.

Основные функции бизнес-плана можно подразделить на две группы:

внутрифирменная деятельность и внешние функции, которые представлены на рис.

Внутрифирменная деятельность связана с разработкой стратегии развития фирмы, общей концепцией осуществления проектов создания новой продукции, внедрения новых технологий и оборудования, оценки предпринимательского потенциала и выявления резервов, а также мероприятий по снижению риска и формированию благоприятного имиджа фирмы.

Внешние функции направлены на формирование качественного бизнес-плана, позволяющего эффективно распорядиться инвестициями и привлечь к реализации планов развития предприятия потенциальных партнеров, которые могут вложить собственный капитал или технологии.

Основные функции бизнес-плана

Внутрифирменная деятельность

Разработка стратегий и обоснование экономической целесообразности направлений развития фирмы

Разработка общей концепции осуществления проектов создания новой продукции (услуги)

Планирование процесса развития основной деятельности предприятия

Всесторонняя оценка внутреннего научного, технического, производственного, коммерческого потенциала фирмы и выявление резервов

Оценка и контроль финансовых ресурсов

Подготовка и осуществление мероприятий по внедрению инноваций и новых технологий, оборудования

Мероприятия по снижению в деятельности фирмы предпринимательского риска

Формирование хорошего имиджа фирмы

План мер предупреждения банкротства и выхода из кризисных ситуаций

Внешние функции

Привлечение инвесторов и инвестиций для выполнения проектов

Обоснование для включения проектов в государственные программы и получение средств из централизованных источников

Получение банковских кредитов

Обеспечение успешной реализации акций фирмы на фондовом рынке

Организационно-финансовое обоснование необходимости создания совместных производств и других форм совместной деятельности

Разработка и осуществление мероприятий по созданию финансово-промышленных групп

Привлечение к осуществлению проектов потенциальных партнеров, желающих вложить собственный капитал или технологии

5.2. Структура бизнес-плана

Структура бизнес - плана определяется направленностью и масштабом инновационного проекта, сферой предпринимательской деятельности, организационной структурой фирмы, наличием конкурентов и перспективами роста.

Можно представить основной процесс бизнес-планирования с момента возникновения предпринимательской идеи (обоснования экономической идеи) до получения и распределения прибыли между основными участниками.

Бизнес-план - это главный документ взаимодействия основных участников (партнеров): инвесторов, заказчиков, руководителя проекта и его команды, потребителей, других заинтересованных сторон. На рис. показана схема задач основных участников разработки бизнес-плана.



Рис. Задачи основных участников разработки бизнес-плана

Последовательность разработки бизнес-плана представлена в таблице. Дальнейшая информация о структуре бизнес-плана будет построена по принципу последовательности расположения разделов в пределах бизнес-плана: титульный лист, меморандум о

конфиденциальности, аннотация, резюме, описание предприятия и отрасли, план маркетинга и сбыта продукции, производственный план, организационный план, финансовый план, расчет эффективности проекта, учет рисков и гарантий, приложения.

Последовательность разработки бизнес-плана

Содержание раздела	Номер раздела
1. Сбор и анализ информации о продукте, услуге. Описание продукции, услуги	Раздел 3
2. Сбор и анализ информации о рынке сбыта	Раздел 4
3. Анализ состояния и возможностей предприятия и перспективности отрасли	Раздел 2
4. Составление производственного плана (определение потребности и путей обеспечения площадями, оборудованием, кадрами и другими ресурсами)	Раздел 5
5. Составление финансового плана (расчет потребности в капитале, определение источников финансирования)	Раздел 7
6. Расчет эффективности проекта	Раздел 7
7. Составление организационного плана (разработка организационной структуры, правового обеспечения и графика реализации проекта)	Раздел 6
8. Решение вопроса рисков и гарантий	Раздел 8
9. Подбор материалов бизнес-плана и составление приложений	Приложения
10. Составление краткого содержания проекта	Раздел 1
11. Составление аннотации на проект	Аннотация
12. Оформление титульного листа	Титульный лист

Титульный лист бизнес-плана не должен содержать излишних подробностей, он должен быть лаконичным и привлекательным. Очень важно дать проекту краткое название, которое затем может появиться на наружной вывеске предприятия, в рекламных материалах, на упаковке и т. д.

Бизнес-план – довольно объемный документ и для первичного ознакомления инвестора с проектом абсолютно неприемлем из-за высокой загруженности инвестора и широты его выбора среди разных бизнес-планов и бизнес-идей.

Поэтому рекомендуется предоставить информацию в виде:

- аннотации (0,5–1 стр.) – для высшего руководства, письменных обращений, рекламных объявлений;
- резюме (2–3 стр.) – в качестве дополнительной информации для ознакомления с бизнес-планом;
- бизнес-плана (15–50 стр. без приложений) – для подробного изучения проекта специалистами инвестора и экспертами.

Аннотация должна быть составлена так, чтобы первично знакомящийся с вашим проектом нашел ответы на вопросы: *кто, что, почему, когда, где, как*.

Раздел 1. Резюме – простота и лаконичность изложения, минимум специальных терминов. Объем не должен превышать 2–3 машинописных страниц.

Резюме составляется на заключительном этапе разработки бизнес-плана по результатам проведенных исследований и расчетов, однако размещается в самом начале материала. Такая форма построения бизнес-плана необходима для того, чтобы потенциальный инвестор с самого начала ознакомления с проектом составил себе четкое представление о содержании и ожидаемых результатах проекта. Для этого в данном разделе излагается «сокращенная» версия бизнес-плана, содержащая конечные результаты проработки последующих разделов.

Основные моменты резюме:

- краткая характеристика предприятия: дата учреждения, цели организации предприятия, форма собственности, организационно-правовая форма;
- цель инвестиционного проекта: основные моменты будущего производства; характеристика услуг по выпуску продукции, качественные отличия продукции предприятия от продукции-аналога;
- предполагаемый объем производства в натуральных единицах и объем реализации в денежном выражении;
- возможности и способы реализации проекта (основные потребители, потенциальные клиенты);
- объемы затрат на производство;
- себестоимость единицы продукции;

- цена единицы продукции;
- источники финансирования денежных средств: кредиты, вклады учредителей, инвестиции;
- предполагаемые объемы финансирования (сроки получения, суммы, сроки погашения обязательств);
- предполагаемая эффективность проекта: срок окупаемости, прибыльность, чистый приведенный доход и т. д.

Необходимо добиваться запоминаемого резюме: в нем можно поместить рисунок или фотографию изделия.

Раздел 2. Описание предприятия и отрасли

Для российских предприятий наиболее актуальным является инвестиционный проект технического переоснащения действующего производства. Поэтому данный раздел рекомендуется начать с характеристики действующего предприятия, ознакомившись с которой потенциальный инвестор должен убедиться в сегодняшнем положении предприятия в рыночном пространстве отрасли.

Для этого необходимо указать:

- в каком году предприятие создано, какую продукцию выпускает;
- форма собственности на землю и здание, ОПФ; состояние здания, в котором размещается производство (приспособленном, ветхом, новом); площадь помещений и участка; тип производства, характер выпускаемой продукции; производственная мощность, срок амортизации оборудования;
- экономико-географическое расположение: в крупном городе или районе, в каком регионе;
- численность работников, их квалификация;
- основные заказчики и клиенты, соотношение крупных и мелких заказов по числу и объему заказов;
- основные поставщики материалов.

Более подробно анализ отрасли рассматривается в плане маркетинга бизнес-плана.

Раздел 3. Описание продукции (работ, услуг)

Цель настоящего раздела – показать потенциальному инвестору конкурентоспособность проектируемой продукции.

Конкурентные преимущества продукции могут быть достигнуты различными путями, например:

- выпуск высококачественной продукции с высокими потребительскими свойствами, обосновывающими высокие цены;
- выпуск дешевой продукции со средними или низкими потребительскими свойствами,

доступной широкому кругу потребителей;

- выпуск продукции с различными вариантами оформления;
- выпуск уникальной продукции, рассчитанной на узкий круг потребителей с достаточно высокими доходами;
- оперативный выпуск продукции в очень короткие сроки (типография). Авторы инвестиционного проекта в зависимости от поставленных целей
- идут по определенному пути обеспечения конкурентоспособности своей продукции.

У разработчиков бизнес-плана не должно возникать никаких сложностей при описании продукции и ее потребительских свойств. К описанию продукции целесообразно приложить фотографии образцов.

Кроме описания продукта необходимо подчеркнуть его преимущества по сравнению с другими аналогичными продуктами предприятий-конкурентов. (Эти сведения можно представить в виде таблицы).

Раздел 4. Маркетинговый план и план сбыта продукции

Чтобы добиться устойчивого роста объема продаж, необходимо досконально изучить свой рынок, т. е. организации и людей, которые покупают товар или пользуются услугами.

Конечно, предприятие заинтересовано в тех потребителях, которые купят товар по цене, обеспечивающей получение прибыли в достаточном объеме и на протяжении длительного периода. Следовательно, ваша первая задача – определить свой целевой рынок.

Правильно составить этот раздел вам помогут ответы на следующие вопросы:

По основной характеристике рынка вашего продукта

- Какова емкость рынка?
- Какова степень насыщенности рынка?
- Каковы тенденции изменения емкости и насыщенности рынка на ближайшие 5 лет?
- Что делает ваш продукт уникальным и почему покупатели предпочтут именно ваш продукт?
- Какова общая тенденция спроса на ваш продукт?

По сегментированию рынка

- Какие принципы сегментирования рынка являются наиболее соответствующими вашему продукту?
- Какие сегменты и почему являются наиболее перспективными?
- Какие сегменты и почему являются для вас целевыми сегментами (целевыми рынками)?
- Что привлекает типичного покупателя данного целевого рынка (цена, качество, дизайн, дополнительные услуги и т. п.)?

По перспективам рынков

- Какие из этих рынков имеют наиболее благоприятные перспективы (объем продаж, уровень цен)?
- Какие из этих рынков являются наиболее выгодными с точки зрения транспортировки товара?
- Какие страны представляют наилучший рынок с точки зрения потенциальных для вас проблем?

По прогнозированию продаж

- На какую долю рынка вы рассчитываете?
- Какие продукты вы собираетесь продавать на выбранных вами рынках в будущем году?
- Какой объем продаж вы прогнозируете на этих рынках?
- Каков прогнозируемый рост продаж на этих рынках в ближайшие 5 лет?

Опишите основные факторы, влияющие на рост рынка (например, тенденции развития отрасли, социально-экономические тенденции, правительственная политика и изменения в демографическом составе страны), дайте обзор предшествовавших тенденций развития рынка. Любые различия между прошлыми и проектируемыми тенденциями темпов роста рынка необходимо объяснить.

- Какие цены вы прогнозируете на каждом этапе реализации продукта?

Для предпринимателей России составление рассматриваемого раздела плана крайне затрудняется тем, что очень сложно найти достоверные сводные результаты исследования рынка.

Выбор маркетинговой стратегии занимает ключевое место на всем протяжении от возникновения бизнес-идеи до появления товара на рынке и его послепродажного обслуживания.

Выбор эффективного сочетания различных маркетинговых инструментов существенно зависит от особенностей жизненного цикла товара, стандартно представляемого четырьмя стадиями: разработка, выход на рынок, зрелость (насыщение), спад. Различают и сам тип жизненного цикла, поскольку в реальных ситуациях в зависимости от различных факторов кривые жизненного цикла могут весьма существенно отличаться от стандартного, классического вида (сезонная или кривая моды, гребешковая кривая, кривая продолжительного увлечения и т. д.).

Можно предложить следующую схему написания рассматриваемого вопроса.

Общая стратегия маркетинга. Опишите свою рыночную философию, миссию и стратегию компании, исходя из особенностей вашего продукта и каналов реализации в вашей нише рынка.

Опишите вашу *ценовую политику* с точки зрения взаимосвязи цены, доли рынка и прибыли. Укажите любые скидки с цены, позволяющие стимулировать реализацию продуктов или услуги.

Опишите *методы реализации* (например, собственная торговая сеть, торговые представители, посредники), которые могли бы быть использованы как в ближайшее время, так и в долгосрочной перспективе.

Политика послепродажного обслуживания и предоставления гарантий.

Если предприятие будет предлагать товар, который требует послепродажного обслуживания, предоставления гарантий или обучения персонала, то оцените степень их важности для покупателя и опишите, предложите решения всех этих проблем.

Реклама и продвижение товара на рынок. Здесь необходимо рассказать о своих планах участия в торговых ярмарках и выставках, размещения рекламы в газетах и журналах, подготовки рекламных буклетов и листовок.

Следует составить расписание рекламной кампании и определить величину расходов на рекламу и продвижение товаров на рынок.

Раздел 5. Производственный план

Данный раздел бизнес-плана представляется только предпринимателями, которые хотят заняться производством.

Главная задача раздела – доказать потенциальным партнерам, что вы в состоянии реально производить нужное количество товаров в нужные сроки и требуемого качества.

Очень полезной здесь может стать схема производственных потоков на предприятии, которая наглядно покажет, откуда и как будут поступать все виды сырья и комплектующих изделий, в каких цехах и как они будут перерабатываться в продукцию, как и куда эта продукция будет поставляться. В схеме должно найтись место и для процессов контроля за качеством. Нельзя обойти молчанием этот вопрос и в тексте. Нужно сообщить, на каких стадиях и какими методами будет проводиться контроль за качеством и какими стандартами при этом вы будете руководствоваться.

Заключение данного раздела бизнес-плана оценка возможных издержек производства и ее динамика на перспективу. При этом вы не должны забывать затратах, связанных с утилизацией отходов и охраной окружающей среды. Здесь всегда возможны самые неприятные ограничения со стороны правительственных органов и общественности, и лучше заранее это предусмотреть.

План производства необходимо также включить такие сведения, как вид требуемых производственных мощностей, необходимые производственные помещения, потребность в основных производственных фондах и рабочей силе (как постоянной, так и временной).

Отдельно рекомендуется остановиться на факторах, гарантирующих бесперебойную работу предприятия:

- поставщики материалов и оборудования (наименование, местонахождение, вид поставляемых материалов и оборудования, условия поставок, оплаты);
- устойчивость связи с поставщиками;
- транспортное обеспечение поставок, наличие подъездных путей;
- условия отгрузки и реализации готовой продукции, санкции за нарушение сроков отгрузки готовой продукции.

В заключении раздела определяется *объем затрат на производство продукции*, рассчитываются себестоимость и цена реализации продукции.

Раздел 6. Организационный план

Организационный план – необходимый раздел бизнес -плана. В нем фиксируется временной график ключевых действий (разработка продукта и процесса его производства, анализ рынка, разработка программы продаж). Следует указать и важнейшие частные задания, критические события, определяющие успех дела. Перечень таких событий включает: завершение дизайна; представление продукта на выставках; заказ сырья , материалов и комплектующих в количествах, необходимых для организации планируемого объема производства; начало производства; получение первого заказа ; первую продажу; оплату первых счетов. Составление делового расписания позволяет контролировать ключевые моменты дела, предусматривать и корректировать возникающие сбои с тем, чтобы уменьшить возможный риск.

Грамотно составленное деловое расписание демонстрирует зарубежному партнеру профессионализм управленческой команды. Предприниматели имеют склонность недооценивать время, требуемое для выполнения различных задач.

При разработке этого раздела бизнес-плана поможет следующая последовательность составления и заполнения таблицы .

Область деятельности	Ответственность	Дата начала события	Дата окончания события	Возможные сбои в расписании и корректировка	Критические отклонения в расписании

При формировании структуры управления необходимо помнить, что наиболее существенное отличие установления организационной структуры от выработки технических решений заключается в *решающей роли человеческого фактора на всех стадиях деятельности*.

Известны типовые организационные структуры управления: линейная, линейно-штабная, функциональная, программно-целевая, матричная. При формировании организационной структуры небольшого коллектива важно обратить внимание на основные принципы эффективных структур управления: оптимальное распределение обязанностей, информационную обеспеченность руководителя , заинтересованность исполнителя в результате, наличие контроля и, наконец, единоначалие.

Инвесторы, зарубежные партнеры хотели бы видеть управленческую команду , в которой были бы представлены на равных как административные навыки, так и навыки в управлении финансами, маркетингом, производством. Поэтому необходимо отразить послужной список

учредителей, опыт работы в данной области, обязанности и ответственность, поощрения и ресурсы, которыми располагает фирма.

Раздел 7. Финансовый план. Оценка эффективности проекта

Цель этого раздела – выявить, каковы будут доходы от продаж и прибыль за 1-й и последующие годы как результат выбранной финансовой стратегии.

Один из основных вопросов: как много потребуется средств для инвестиций и поддержания дела в рассматриваемом периоде? Финансовый план выявляет потенциал дела. Он должен быть представлен в бизнес-плане в виде расписания по финансированию (для вновь начатого дела все оценки являются прогнозными).

Для нового дела предсказание поступления денежных средств является более важным, чем предсказание прибылей, так как оно детализирует сумму и время притока и оттока денег. Обычно уровень прибылей (особенно в стартовый период) недостаточен для финансирования нужд по операциям. Прогноз уровня продаж и расходов, предсказание поступления денег укажут пик требований к капиталу, определят необходимость в возможных изменениях в некоторых критических обстоятельствах, дополнительном финансировании.

Здесь предстоит определить допустимость и формы изменений в обязательствах, как и на каких условиях может быть получено дополнительное финансирование, как может быть возвращен кредит. Эта информация становится частью прогноза поступления денег.

Финансовые прогнозы составляются на 5 лет на 1-й год – ежемесячно, на последующие два года – поквартально и последние два года – по годам.

При работе фирмы на внешнем рынке, где особенно велик финансовый риск, рекомендуется использовать специальные методы регулирования платежей (аккредитивы, инкассо без документов, платеж на открытый счет и др.) и по возможности иметь полную информацию о финансовом положении клиента. Такую информацию можно получить через банки или специальные фирмы. Существуют специальные виды страхования, охватывающие кредитный риск.

В бизнес-плане отражаются названные направления финансовой деятельности, включая предварительную оценку эффективности инвестиций.

Системы бухгалтерского учета и отчетности в России и за рубежом отличаются друг от друга, и поскольку цель российской фирмы состоит в том, чтобы сотрудничать с западными партнерами или получить инвестиции от них, фирма должна составить финансовые документы по западным образцам. В целом партнера интересует кредитоспособность, т. е. финансовое состояние фирмы, оценка затрат на ее организацию и функционирование, ведомость прибылей и убытков, балансовая ведомость и кассовый план.

Чтобы подтвердить кредитоспособность фирмы, необходимо представить предполагаемому зарубежному партнеру ведомость прибылей и убытков, а также балансовый отчет фирмы за текущий

год (прогноз) и за 2–3 предшествующих года. Дело в том, что зарубежные корпорации обязаны публиковать подобные документы, поэтому бухгалтерский отчет фирмы не может быть конфиденциальным. Кроме того, можно попросить эти финансовые документы у предполагаемого западного партнера. И это должно убедить его в том, что он имеет дело с солидной фирмой.

Для кредитора необходим детальный перечень издержек, связанных с пуском производства, вместе с полными эксплуатационными расходами.

Необходимо убедиться, что прибыль от использования заемных денежных средств (кредиты, ссуды, инвестиции) выше затрат по их привлечению.

Пока не завершена работа над финансовой частью плана, нет возможности привести точные цифры, характеризующие использование и ожидаемый эффект от кредита. Тем не менее стоимость элементов основного капитала, которые планируется приобрести, а также расчетная величина функционирующего капитала могут и должны быть отражены. Всегда можно отказаться от намеченного варианта в пользу более скромного, если этого потребует состояние финансов.

Ниже приведена рекомендуемая примерная схема написания финансового плана: источники финансирования, финансовая политика, финансовый контроль:

Назовите источники финансирования ресурсов фирмы за счет собственных денежных средств, за счет заемных денежных средств.

- Какова политика распределения прибыли после уплаты налогов?
- Каковы условия контроля по платежам покупателей?
- Какова политика фирмы в отношении страхования кредитов?

Основными показателями эффективности проекта являются:

- чистая прибыль;
- рентабельность вложений;
- срок окупаемости первоначальных затрат;
- минимальный безубыточный объем производства и др.

Прибыль – это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. После уплаты налога на прибыль остается так называемая *чистая прибыль*, которая распределяется между участниками проекта соответственно доле участия в формировании финансовых средств проекта.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена.

Производные от прибыли относительные показатели позволяют оценивать результативность вложенных средств и используются в экономических расчетах и финансовом планировании.

Расчет рентабельности вложений осуществляется как отношение чистой прибыли проекта к затратам на его планирование и реализацию.

Минимальный безубыточный объем производства и реализации можно определить аналитическим и графическим методом путем построения графика безубыточности.

Этот объем может быть определен по формуле:

$$V_0 = Z_{\text{пост.}} / (C_{\text{ед.}} - Z_{\text{пер.}}), \text{ ед.}, \quad (1)$$

где

$Z_{\text{пост.}}$ – условно-постоянные расходы предприятия в каждый период времени, руб.,

$C_{\text{ед.}}$ – цена единицы продукции, услуги, руб.,

$Z_{\text{пер.}}$ – переменные затраты на единицу продукции, услуги, руб.

Например, если минимальный безубыточный объем производства, найденный по формуле 1.1, равен 23 единицам при объеме производства в месяц в 100 единиц, это означает: «При реализации 23 единиц продукции предприятие окупает свои текущие затраты на производства 100 единиц продукции и, начиная с реализации 24 единицы, предприятие получает прибыль. Прибыль в точке безубыточности равна нулю».

Так как аналитический метод расчета оптимального объема требует меньше расчетов и времени, то от построения графика для определения оптимального объема производства можно отказаться.

Раздел 8. Оценка рисков и гарантий

Этот раздел посвящен рискам и способам их минимизации.

Риск — это потенциально существующая вероятность потери ресурсов или неполучения доходов.

Предпринимательский риск — это объективная категория, возникающая под воздействием факторов внешней среды, но в то же время его появление отражается на практической деятельности самого предпринимателя.

В литературе выделяются *экономический, политический и технический* типы предпринимательского риска.

В свою очередь, *экономический риск* включает производственный, коммерческий, кредитный, инвестиционный, валютный, инфляционный, финансовый, банковский и другие виды рисков.

Производственный риск связан с производством продукции, товаров, услуг, с осуществлением любых видов производственной деятельности. Среди наиболее важных причин возникновения производственного риска — возможное снижение предполагаемых объемов

производства, рост материальных и (или) других затрат, уплата повышенных отчислений и налогов, потери от низкого качества и сертифицированной продукции и др.

Коммерческий риск — это риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предпринимателем. Основные причины коммерческого риска: снижение объемов реализации из-за изменения конъюнктуры рынка или других обстоятельств, повышение закупочной цены товара, непредвиденное снижение объемов закупок, потери товара в процессе обращения, повышение издержек обращения. Коммерческий риск включает риски, связанные с реализацией товара (услуг) на рынке, транспортировкой товара, приемкой товара (услуг) покупателем, платежеспособностью покупателя, а также риск, связанный с форс-мажорными обстоятельствами.

Кредитный риск связан с возможностью невыполнения предприятием своих финансовых обязательств перед инвестором в результате использования для финансирования деятельности предприятия внешнего займа. Он возникает в процессе делового общения предприятия с его кредиторами (банком и другими финансово-кредитными организациями), контрагентами (поставщиками и посредниками), а также с акционерами.

Инвестиционный риск связан со спецификой вложения предприятием денежных средств в различные проекты. Данный риск включает все возможные риски, возникающие при инвестировании денежных средств.

Валютный риск — это вероятность финансовых потерь в результате изменения курса валют, которое может произойти в период между заключением контракта и фактическим осуществлением расчетов по нему. Предприятия, не имеющие выхода на международный рынок, также подвержены риску, связанному с валютными операциями, поскольку их внутренние рынки сбыта могут переключаться на иностранных поставщиков. Негативные последствия валютного риска на развитие предпринимательства наглядно проявились в России после финансового кризиса, разразившегося в августе 1998 г.

Инфляционный риск проявляется в снижении покупательской способности национальной валюты, росте цен на товары (работы, услуги) и снижении уровня покупательского спроса.

Финансовый риск возникает при финансовых сделках, исходя из того, что здесь в роли товара выступают валюта или ценные бумаги, либо национальные деньги.

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 неустоявшимся законодательством, отсутствием традиций и культуры предпринимательства. Необходимо учитывать, как минимум, следующие виды рисков: производственные, коммерческие, финансовые и связанные с форс-мажорными обстоятельствами.

Производственные риски связаны с различными нарушениями в производственном процессе или в процессе поставок сырья, материалов, комплектующих изделий.

Как правило, мерами по снижению производственных рисков являются действенный контроль за ходом производственного процесса и усиление влияния на поставщиков путем диверсификации и дублирования поставщиков, применения импортозамещающих комплектующих изделий и прочие меры.

Коммерческие риски связаны с реализацией продукции на товарном рынке (уменьшение размеров и емкости рынков, снижение платежеспособного спроса, появление новых конкурентов и т. п.).

Мерами снижения коммерческих рисков могут быть:

- систематическое изучение конъюнктуры рынка;
- создание дилерской сети;
- соответствующая ценовая политика;
- образование сети сервисного обслуживания;
- формирование общественного мнения (публикрилейшнз) и фирменного стиля;
- реклама и т. д.

Финансовые риски вызываются инфляционными процессами, всеобщими неплатежами, колебаниями валютных курсов и пр. Они могут быть снижены благодаря созданию системы эффективного финансового менеджмента на предприятии, работе с дилерами на условиях предоплаты и т. д.

Риски, связанные с *форс-мажорными обстоятельствами* – это риски, обусловленные непредвиденными обстоятельствами (от смены политического курса страны до забастовок и землетрясений). Мерой по их снижению служит работа предприятия с достаточным запасом финансовой прочности.

Для снижения общего влияния рисков на эффективность предприятия необходимо предусмотреть коммерческое страхование по действующим системам (страхование имущества, транспортных перевозок, рисков, заложенных в коммерческих контрактах на заключаемые сделки, перестрахование и пр.).

По возможности страхования все предпринимательские риски можно разделить на две большие группы: *страхуемые* и *нестрахуемые*. Предприниматель может частично переложить риск на другие субъекты экономики, в частности, обезопасить себя, осуществив определенные затраты в виде страховых взносов.

В зависимости от источника опасности страховые риски подразделяются на две группы:

- риски, связанные с проявлением стихийных сил природы;

— риски, связанные с целенаправленными действиями человека в процессе производства материальных благ.

К рискам, которые целесообразно страховать, относятся вероятные потери, возникающие вследствие:

- пожаров и других стихийных бедствий;
- автомобильных аварий;
- порчи или уничтожения продукции при транспортировке;
- ошибок персонала;
- разглашения коммерческой информации;
- невыполнения обязательств субподрядчиками;
- приостановки деловой активности предприятия;
- несчастного случая.

Существуют риски, которые страховые компании не берутся страховать (например, нельзя застраховать предприятие от неполучения сверхприбыли). Но при этом именно взятие на себя не страхуемого риска является потенциальным источником роста прибыли предпринимателя. В результате потери от не страхуемого риска возмещение идет из собственных средств предприятия или из специально созданных резервных фондов. Кроме внутренних есть еще и внешние источники покрытия вероятных потерь (например, за дочерние банки отвечает материнский банк).

Схема данного раздела имеет следующий вид.

Степень риска коммерческой неудачи для вашей сферы бизнеса

Относится ли ваш бизнес к уже хорошо освоенной области предпринимательства, новой осваиваемой области или новейшей, неосвоенной области?

В своей области предпринимательства относится ли ваш бизнес к предприятиям с высоким средним или низким уровнем риска?

Степень обеспеченности получения и продажи продукта

Укажите вероятность технического успеха в получении продукта.

Определите долю продаваемого вида продукции от общего объема продукции, предназначенного для продаж.

Рентабельность вашего дела с учетом риска

Приведите прогнозируемую чистую прибыль (эти данные имеются в разделе «Финансовый план»).

Укажите общие издержки и рассчитайте уровень рентабельности по оптимистическому и пессимистическому показателям.

Конкретные виды рисков для вашего дела

Перечислите наиболее существенные виды риска, с которыми вы можете встретиться в бизнесе и которые целесообразно страховать (уничтожение, хищение или порча товара при транспортировке; невыполнение субподрядчиками своих обязательств).

Перечислите наиболее существенные виды риска, независимые от страхования и требующие использования специальных способов уменьшения негативных последствий (связанные с неверным выбором проекта и колебанием конъюнктуры, изменениями цен и спроса; коммерческий риск; финансовый риск; ошибки менеджеров; социальная нестабильность и др.).

Мероприятия по уменьшению ущерба, связанного с предпринимательским риском:

1. К каким страховым организациям и компаниям вы планируете обратиться?
2. Какие типы договоров о страховании и на какие суммы вы планируете заключить?
3. Намерены ли вы использовать хеджирование для уменьшения возможного ущерба?
4. Укажите мероприятия по не страхуемым видам риска.

Потери в предпринимательской деятельности подразделяют на *материальные, трудовые, финансовые, потери времени, специальные виды потерь*.

Материальные потери проявляются в непредусмотренных предпринимательским проектом дополнительных затратах или прямых потерях материальных объектов, оборудования, имущества, продукции, комплектующих изделий, сырья, энергии и т. д.

Трудовые потери представляют потери рабочего времени, вызванные случайными или непредвиденными обстоятельствами.

Финансовые потери возникают в результате прямого денежного ущерба, связанного с непредусмотренными предпринимательским проектом платежами, выплатой штрафов, уплатой дополнительных налогов, утратой денежных средств или ценных бумаг.

Потери времени возникают в том случае, если процесс предпринимательской деятельности идет медленнее, чем было намечено проектом.

Специальные виды потерь проявляются в виде нанесения ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу предпринимателя, а также вследствие других неблагоприятных социальных и морально-психологических последствий.

РАЗДЕЛ 6. КУЛЬТУРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

6.1. Деловая этика и культура предпринимательства

Культура предпринимательства и деловая этика являются важными составляющими степени совершенства, достигнутой в овладении совокупности принципов, приемов, методов осуществления предпринимательской деятельности. Согласно Толковому словарю русского языка С.И. Ожегова, *культура – это совокупность производственных, общественных и духовных достижений людей.*

Существуют разные трактовки понятия «культура предпринимательства», однако повсеместно принятая статистика неудач в развитии и ведении бизнеса свидетельствует о том, что доля деловых неудач, составляющая более 40%, напрямую связана с некомпетентностью, неспособностью вести дело физически, морально или интеллектуально.

Человек, который начинает свой бизнес, самостоятельно выбирает себя в качестве руководителя своего дела. Сделав данный выбор, он должен внимательно взглянуть в себя, чтобы оценить свои способности, подготовку, склонности, уровень развития. По мнению Николаса К. Сирополиса, мало имеется критериев, по которым можно оценить свои способности. Но эти критерии настолько просты, что небольшое число честолюбивых предпринимателей отнеслись бы к ним серьезно.

Моральная ответственность предпринимателя за свои решения, уважение по отношению к партнерам, честность, порядочность, духовное развитие – это необходимая основа современного ведения бизнеса. В повседневной деятельности предприниматели постоянно сталкиваются с деловыми ситуациями, в которых им приходится принимать достойные решения нравственных проблем.

Вот нравственные нормы предпринимательской деятельности:

- позитивная нацеленность на успех, новаторство, принятие на себя обоснованного риска, решение задач на основе собственных идей;
- ответственность предпринимателя перед обществом;
- работа по правилам добросовестной конкуренции;
- получение прибыли для достижения поставленных целей;
- высокий профессионализм, уверенность в себе;
- ориентация деятельности предпринимателя на высокую эффективность и качество товаров и услуг, обеспечивающих достойный уровень жизни.

Основой культуры предпринимательства является экономическая свобода, свободная деятельность дееспособных граждан. Государство устанавливает определенные преграды для ограничения проявления всемерной экономической свободы отдельными предпринимателями предпринимательской деятельности во имя защиты интересов и экономической свободы других участников предпринимательства и других субъектов рыночной экономики, общества в целом.

Поэтому государство устанавливает меры и формы ответственности за нарушение предпринимателями правовых норм, регулирующих предпринимательскую деятельность.

Так, Конституцией Российской Федерации не допускается экономическая (предпринимательская) деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию, а статья 57 Конституции РФ гласит о том, что каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы. Уголовным законодательством установлены меры уголовной ответственности за незаконное и лжепредпринимательство и другие деяния граждан, не соответствующие законной деятельности.

Основными элементами культуры предпринимательства являются следующие ценности:

- законность, социальные ценности и нормы;
- строгое выполнение обязательств и обязанностей, вытекающих из правовых актов, договорных отношений и совершаемых законных сделок;
- ориентация на потребности;
- раскрытие личности, совокупность профессиональных знаний;
- предсказуемость поведения;
- честное ведение субъектами своего бизнеса;
- уровень развития в части управленческой и информационной систем.

Честное отношение к людям, потребителям, партнерам, государству – **ведущий признак культуры предпринимательства.**

Элементы предпринимательской культуры формируются как под воздействием опыта деятельности данного предприятия, так и в результате установок его лидеров. Она складывается годами, она динамична и постоянно совершенствуется.

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

Выбор и особенности формирования этических основ российских предпринимателей представляют сложный и противоречивый процесс, который связан с современной моделью экономического развития России, сущностью и содержанием государственной политики, механизмами воздействия на процессы становления предпринимательской деятельности.

Культура предпринимательских организаций формируется под воздействием рыночной среды, конкурентов и потребителей, устоев и уровня развития общества в целом. На рис. показан процесс возникновения и формирования культуры предпринимательской организации.

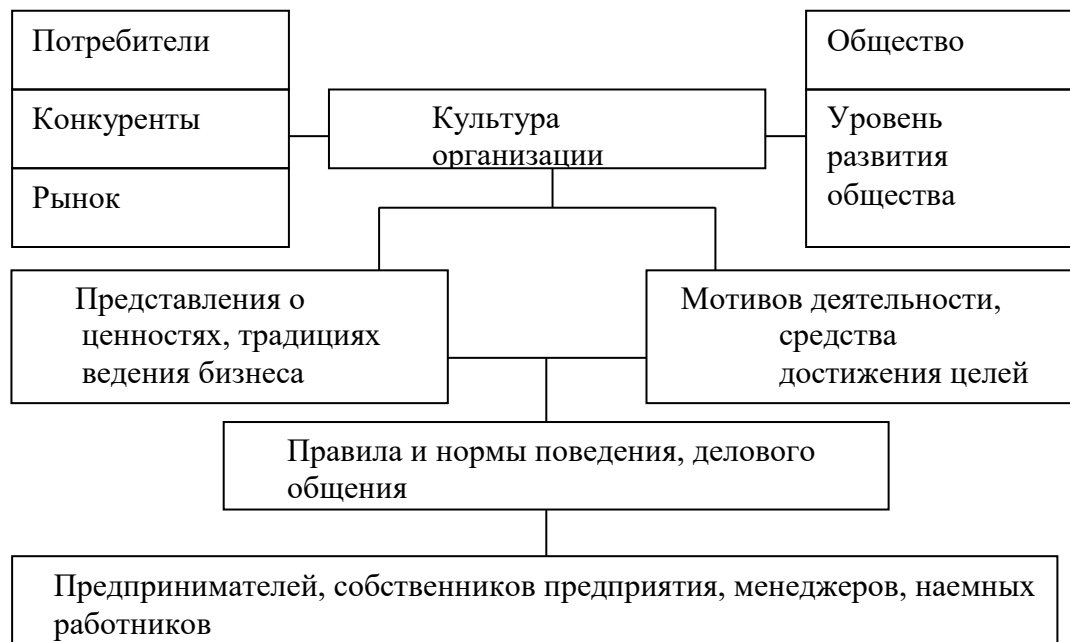


Рис. Возникновение и формирование культуры предпринимательской организации

Культура предприятия определяется следующими внутренними факторами:

- предметом предпринимательской деятельности;
- организацией предпринимательской деятельности;
- уровнем управленческой культуры, делового партнерства;
- стиля управления, который способствует достижению конкурентоспособности предприятия;
- наличием четких представлений о ценностях и традициях ведения бизнеса;
- высокой профессиональной компетентностью руководителей
- предприятия, менеджеров и сотрудников и возможностью их обучения;
- умение руководства брать ответственность на себя.

Этические нормы предпринимательства представляют собой систему норм нравственного поведения предпринимателей, их общественного долга, обязанностей по отношению к партнерам, потребителям, обществу и государству.

Предпринимательская этика проявляется в таких категориях, как верность данному слову, принятому на себя, обязательству, моральная ответственность за невыполнение установленных правовыми нормами обязанностей. Исследователи этики предпринимателей сформировали общие этические нормы цивилизованных предпринимателей, которые можно свести к следующему:

- он убежден в полезности своей деятельности не только для себя, но и для других, для общества;
- исходит из того, что люди, окружающие его, хотят и умеют работать, стремятся

- реализовать себя вместе с предпринимателем;
- верит в свой бизнес, относится к нему как к искусству; признает необходимость конкуренции, но понимает и необходимость сотрудничества;
- уважает себя как личность, а любую личность - как себя;
- уважает любую собственность, государственную власть, общественные движения, социальный порядок, законы;
- доверяет не только себе, но и другим, уважает профессионализм и компетентность;
- ценит образование, науку и технику, культуру, соблюдает экологические нормы;
- стремится к нововведениям;
- не перекладывает ответственность за принятие нужного решения на подчиненных;
- терпим к недостаткам других людей;
- согласовывает свои цели с личными целями сотрудников;
- никогда никого не унижает;
- имеет бесконечное терпение.

Предприниматель должен создавать свой имидж, соблюдать этикет. Он должен ясно осознавать, что такие черты поведения, как вежливость, тактичность, деликатность абсолютно необходимы не только для «умения вести себя в обществе», но и для обыкновенной жизненной позиции. Нельзя забывать о культуре общения, чувстве меры, доброжелательности, умении управлять своими эмоциями.

Существуют **заповеди делового этикета:**

- не болтайте лишнего;
- будьте доброжелательны и приветливы;
- уделяйте внимание внешнему облику, манерам, деловой одежде;
- говорите и пишите хорошим языком.

Формируя свой имидж, необходимо помнить, что это не только ведение деловых бесед, это и ваш служебный офис, и культура телефонного разговора, и визитная карточка и т.д.

При этом имидж не должен уступать интеллекту. Основные факторы, которые сразу неосознанно считываются партнерами, влияют на первое впечатление, это:

- привлекательность внешнего облика;
- различные способы восприятия;
- отношение к партнеру.

Искусство вести переговоры, деловые встречи, несомненно, важно. Представим некоторые рекомендации: изучите делового партнера на предварительном этапе переговоров: манера поведения, дизайн офиса, производственная атмосфера, поведение сотрудников, основные характеристики речи, значение невербальных сигналов.

В деловом общении основные характеристики речи расшифровываются следующим

образом:

- слишком быстрая, как «пулеметная очередь» - неумение сконцентрироваться;
- очень громкая речь – давление;
- слишком тихая – неуверенность в себе;
- очень медленная – незаинтересованность в результате переговоров.

Если при ответе на простые, на ваш взгляд, вопросы возникает пауза – значит, ваш партнер недостаточно владеет информацией. Умение понимать жесты, мимику, взгляд помогает разобраться в истинном отношении партнера к происходящему.

Деловая этика включает в себя совокупность этико-правовых норм и правил, на основе которых предприниматель выстраивает свои отношения с партнерами, государственными органами, потребителями, конкурентами и с обществом в целом.

Существуют определенные правила этического поведения, которые должны использоваться в практической деятельности предпринимателя:

- надежность и четкость;
- преданность своему делу;
- добровольное подчинение закону;
- справедливость и порядочность;
- человечность, объективность, прямота;
- конфиденциальность;
- добропорядочное исполнение своих обязанностей;
- способность избегать конфликтов;
- формирование коллектива единомышленников и др.

В своем известном исследовании характеров предпринимателей профессор Дэвид К. Макклелланд из Гарвардского университета пришел к выводу, что удачливые предприниматели преуспевают, если обладают шестью характерными чертами. «Эти характерные черты не поддаются четкому разделению, переходя одна в другую, как цвета спектра».

Этими характерными чертами являются:

- новаторство;
- обоснованная рискованность действий;
- уверенность в себе;
- упорство;
- постановка целей;
- ответственность.

Новаторство является наиболее значимой чертой характера предпринимателя. Оно жизненно необходимо для предпринимательства, но предпринимательским оно становится тогда, когда претворяется в производство на пользу потребителям.

Обоснованная рискованность действий предпринимателя связана с выбором степени риска, соответствующей их способностям. Важно никогда не переставать совершенствоваться и признать, что никто не застрахован от ошибок.

Уверенность в себе усиливает верность своим талантам и самому себе. Важно сделать так, чтобы талант предпринимателя был способен создать новый престиж для общества. Для Уинстона Черчилля упорные работники были «любимыми детьми фортуны, для которых работа и удовольствие – одно и то же». На практике, как правило, «предприниматели работают упорнее только тогда, когда их собственное мастерство может формировать события».

Основополагающие принципы работы:

- клиенту бесплатно надо предлагать как можно больше услуг;
- все, что может понадобиться клиенту, должно продаваться.

Основные принципы успеха фирмы :

- уважение к человеку;
- каждый покупатель имеет право на самое лучшее обслуживание;
- основное условие деятельности - высшее качество;
- руководитель должен быть эффективным организатором, умеющим вовлечь каждого сотрудника в общий трудовой процесс;
- выполнение обязательств перед акционерами;
- честные отношения с поставщиками продукции и услуг.