

**МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО-
ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИЕТ**

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ДЕЛА

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ



г. Челябинск, 2023г.

УДК 658(075.8)

ББК 65.9я73

Б 17

Базавлуцкая Л.М. Основы предпринимательского дела: учебное пособие / Л.М.Базавлуцкая - Челябинск: Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера». - 2023. – 180 с.

ISBN

В учебном пособии рассматриваются концептуальные основы предпринимательского дела: его сущность, функции, принципы, проблемы, формы, объекты инфраструктуры, риски, налогообложения и аспекты личности предпринимателя, информационные источники. Основной текст дополнен глоссарием.

Учебное пособие может быть полезно для студентов, обучающихся по всем направлениям подготовки, а так же педагогов образовательных организаций и слушателей независимого аттестационно-методического центра отдела профессиональной переподготовки специалистов.

Рецензенты

Лысенко Ю.В., доктор экономических наук, профессор кафедры Экономики, управления и права Профессионально педагогического института ЮУрГГПУ

Корнеев Д.Н., кандидат педагогических наук, доцент, и.о. кафедры Экономики, управления и права Профессионально педагогического института ЮУрГГПУ

ББК 65.9я73

© Л.М. Базавлуцкая, 2023г

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
1.1. История развития предпринимательства	6
1.2. Цели, задачи и функции предпринимательской деятельности	14
1.3. Принципы предпринимательской деятельности	17
1.4. Основные виды предпринимательской деятельности	23
1.5. Организационно-правовые формы предпринимательства	33
ГЛАВА 2. ПОРЯДОК СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ	
2.1. Этапы создания нового предприятия	37
2.2. Порядок государственной регистрации предприятия	40
2.3. Учредительные документы предприятия	43
ГЛАВА 3. КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
3.1. Понятие и виды риска предпринимательской деятельности	47
3.2. Классификация потерь от риска	50
3.3. Страхование рисков предпринимательской деятельности	52
ГЛАВА 4. БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ, ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ	
4.1. Базовые элементы подготовки инвестиционных проектов	56
4.2. Последовательность выполнения бизнес-планов инвестиционных проектов	60
ГЛАВА 5. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ , БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
5.1. Налогообложение в предпринимательской деятельности	72
5.2. Бухгалтерский учет предпринимательской деятельности	89
5.3. Банки и кредитование предпринимательской деятельности	97
ГЛАВА 6 ЛИЧНОСТНЫЕ КАЧЕСТВА УСПЕШНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ	
6.1. Предприниматель и предпринимательство как профессия	119
6.2. Личностные качества предпринимателя	125
6.3. Специфика управления предпринимательского дела	134
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ	144
ГЛОССАРИЙ	160
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	172

ВВЕДЕНИЕ

В современном мире предпринимательство, общество и власть, при наличии у них своих интересов, являются партнерами, которых объединяет общая цель. Данная цель заключается в дальнейшем улучшении уровня жизни всего населения стран на основе компромисса интересов партнеров. Так, предпринимательство в стремлении приобрести позитивную репутацию идет на расходы, поддерживая значимые социальные программы. Власть же со своей стороны обычно учитывает потребности предпринимателей и, что крайне важно, советуется с ними в ответственные моменты. Не может быть благополучного общества при слабом или неразвитом предпринимательстве.

Исторический опыт развития современных стран подтверждает то, что нет единой, стандартной рыночной модели, которая бы подходила всем странам. При этом неэкономические факторы реализации рыночного пути развития в каждой стране имеют специфику, по-разному воздействующую на сугубо рыночные процессы.

Российское предпринимательство базируется на тех же принципах деловых отношений, которые действуют во всем мире. Но оно имеет и немало отличительных признаков, обусловленных исторической спецификой развития нашего государства, особенно в эпоху тотального государственного доминирования и в период крушения коммунистической идеологии. Скоропалительное властное формирование рыночной системы также добавило множество хозяйственных деформаций, в которых существует и развивается современное российское предпринимательство.

В данном учебном пособии рассматривается исторический аспект развития предпринимательства в нашей стране, концептуальные основы предпринимательского дела; раскрыты сущность, функции и принципы предпринимательского дела. Затронуты возможные проблемы и риски в деятельности предпринимателя и его организаторские качества и личностные

характеристики.

Изучение дисциплины основано на знаниях, умениях и навыках, полученных при изучении управленческо-экономического блока дисциплин.

Цель изучения данной дисциплины заключается в формировании теоретических знаний и практических навыков предпринимательской деятельности как системы экономических, организационных и правовых отношений.

В рамках изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- современные информационные технологии, используемые при решении задач профессиональной деятельности и понимать принципы их работы;

- структуру, состав и дидактические единицы предметной области;

Уметь:

- обоснованно выбирать современные информационные технологии, ориентируясь на задачи профессиональной деятельности;

Владеть:

- навыками применения современных информационных технологий для решения задач профессиональной деятельности;

ГЛАВА 1. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. История развития предпринимательства

Преобладающей формой предпринимательства с древних времен была торговля и различного рода промыслы. Наибольшее развитие в России предпринимательство получило в годы правления Петра I (1689-1725). Для развития индустриального предпринимательства при Петре I были созданы специальные правительственные органы – Берг-коллегия и Мануфактур-коллегия, разрабатывавшие программы содействия развитию промышленности на основе предоставления льгот и привилегий предпринимателям. Однако дальнейшее развитие российского предпринимательства как инновационной деятельности сдерживалось условиями крепостного права.

Переломным моментом в эволюции предпринимательской деятельности в России считается начало XIX века. Если в XVIII веке развитие предпринимательства инициировали государственные заказы, то в XIX веке развиваются принципы экономической свободы. Александр I издает Указ о вольных хлебопашцах, разрешавший помещикам отпускать крестьян на волю с землей в откуп.

С развитием капитализма предпринимательские идеи активно развиваются во всем мире, принимая все более цивилизованные формы и специализированный характер.

Предпринимательской является не только деятельность по производству товаров или оказанию услуг, торговая деятельность, но также и деятельность в сфере кредита и финансов. По мере развития капитализма и закрепления института частной собственности формой реализации предпринимательства становятся акционерные общества.

Предпринимательская деятельность постепенно переходит из сферы

производства в сферу обращения финансов.

В советский период России законодательные запреты свободного предпринимательства, централизованное планирование, административный контроль и бюрократизм являлись сдерживающими факторами предпринимательской активности. Главными причинами, которые затрудняли реализацию предпринимательства в России являлись:

- ограничение свободы производителей;
- недостаток финансовых средств;
- отсутствие конкуренции;
- медленный рост инновационности;
- отсутствие достоверной и свободной информации.

В этот период в странах с развитой рыночной экономикой, наблюдался значительный рост предпринимательства, обусловленный следующими факторами:

- *технологическими*: повышение уровня образования и профессиональной подготовки, преобладание роли информации, достижений НТР, широкое внедрение компьютерной технологии;

- *экономико-организационными*: рост доходов, усиление рыночных начал, усложнение индивидуальных и общественных потребностей, развитие рынка потребительских товаров;

- *политическими*: снятие жесткого административного контроля над поведением хозяйствующих субъектов, зарождение и развитие корпоративной культуры, предоставление экономической свободы участникам экономических отношений.

Таким образом, важнейшими *условиями* развития предпринимательства являются:

- условия для развития свободной торговли,
- свободные рыночные отношения и конкуренция,
- частная собственность, частная инициатива и ответственность за результаты деятельности,

- развитие предпринимательского менталитета, предпринимательской культуры и экономического мышления.

Для того, чтобы предприниматель состоялся, в обществе должны быть сформированы все экономические, социальные, правовые, политические, духовные и этические условия развития, соответствующие рыночной системе. Экономические условия состоят в легализации отношений присвоения по собственности, а также включают свойственные экономике неопределенность, неустойчивость и риск. Что касается социальных и политических условий, то они могут быть охарактеризованы как либерализм (свобода деятельности в рамках закона) и демократия. Названные условия характеризуют общеэкономическую среду, в которой функционирует предприниматель – среду конкурентного рынка при умеренном вмешательстве государства.

Несмотря на расширение сфер предпринимательства в современном мире и его глубокие исторические корни, актуальным с точки зрения теории и практики является сравнительный анализ классических и современных теорий предпринимательства, раскрывающих сущность предпринимательства, особенности предпринимательской деятельности.

Сущность «предпринимательства» ученые трактовали по-разному. Согласно Т. Веблену предпринимательство – это «праздный класса», по Й. Шумпетеру предпринимательство является главной движущей силой развития современной экономики[8; 40; 44].

Теоретические подходы к анализу предпринимательства различаются интерпретацией термина «предпринимательство». Термин «предпринимательство» является центральным в классической политической школе. Так, А. Смит представлял экономику как саморегулирующийся механизм, где предпринимательству отводилось особое место.

Д. Рикардо считал, что предприимчивость свойственна, прежде всего, капиталистам и фермерам. По мнению Д. Рикардо, фабрикант и фермер должны получать не только прибыль, но и вознаграждение за риск,

связанный с производственным и коммерческим размещением капитала.

Представители классической экономической школы, по существу, отождествляли функционирующего капиталиста в сфере производства и предпринимателя, т.е. термин «предприниматель» рассматривался как синоним понятия «собственник предприятия».

Определенный вклад в развитие общей теории предпринимательства внес К. Маркс. Разграничивая капитал-собственность и капитал-функцию, Маркс сводил роль капиталиста, функционирующего в сфере производства, к эксплуатации наемного труда и отождествлял эту деятельность с предпринимательской. По Марксу, предприниматель представлял собой функционирующего капиталиста, роль которого заключалась в авансировании капитала, в организации производственного процесса, при этом роль капиталиста, по его мнению, заключалась в эксплуатации наемного труда.

В 18-19 веках в работах Р. Кантильона, Ф. Кенэ, А. Тюрго, Ж.-Б. Сэя в научный оборот было введено понятие «предпринимательская деятельность».

Предприниматель как субъект деятельности, склонный к риску, рассматривался в работах Р. Кантильона. Предприниматель по существу определялся им как субъект рыночных отношений, обладающий способностями: предвидеть, рисковать, брать ответственность на себя за решения в стандартных и рискованных ситуациях. Причем, риск рассматривался как главная отличительная черта предпринимательской деятельности, а предпринимателем является любой индивид, обладающий предвидением и желанием принять на себя риск, устремленный в будущее, чьи действия характеризуются и надеждой получить доход, и готовностью к потерям.

К последователям этого течения можно отнести американского экономиста Ф. Найта, рассматривавшего готовность к риску как устойчивую характеристику предпринимателя. Она органически связана с его естественно-психологическими качествами: - с активностью,

импульсивностью, предрасположенностью к новациям; - со стремлением к успеху, лидерству; - со стрессоустойчивостью, ориентацией на независимость, экономическую свободу и творческую продуктивность; - с умением оперативно находить и анализировать информацию, трезво оценивать свои возможности, состояние окружающей среды.

Предпринимательство существует и развивается в условиях неопределенности экономической среды. История развития предпринимательства показывает, что успеха, как правило, добиваются те, кто вовремя сориентировались в потоке новых идей, распознав самые прогрессивные и наиболее эффективные методы организации и внедрив их на своих производствах.

Неблагоприятные воздействия на результаты предпринимательской деятельности могут быть компенсированы мерами превентивного содержания: созданием резервных фондов, страхованием, хеджированием. Однако не все неопределенности можно измерить. И лишь та неопределенность, сопряженная с риском, которая способна создать дополнительный доход, является внутренней чертой, характеризующей уникальные способности предпринимателей, которыми обладают, как показывает статистика, 10% взрослого населения.

Личностный потенциал предпринимателя, в том числе его способность к разумному риску, реализуется в процессе создания предпринимательского дохода. Вознаграждение предпринимателя является платой за принятие на себя всех рисков.

Существенный вклад в развитие теории предпринимательства внес Й. Шумпетер. В качестве основной отличительной черты предпринимательства он выделял инновационность. Шумпетеровское определение инноваций (нововведений) включает, помимо технических нововведений, также организационные, управленческие и маркетинговые инновации, новые рынки, новые источники снабжения, финансовые нововведения и новые сочетания ресурсов. Именно инновационная деятельность отождествляется с

предпринимательской, а предприниматель является источником всех динамических изменений в экономике [7; 40; 44].

По мнению Л. Мизеса, представителя неоавстрийской школы экономического анализа, предприниматель сосредоточивает внимание в направлении перспективных, рентабельных видов деятельности, результатом которых является растущий объем удовлетворенных потребностей. Следовательно, можно сделать вывод о том, что роль предпринимателя состоит в создании новых рабочих мест, повышении общего уровня благосостояния.

Дальнейшее развитие представления о сущности предпринимательства отличается сосредоточением внимания на особых личностных качествах предпринимателя (способность реагировать на изменения экономической и общественной ситуации, самостоятельность в выборе и принятии решений, наличие управленческих способностей) и на роли предпринимательства как регулирующего начала.

В развитии предпринимательства и в конкретизации его терминологии важное значение отводится предпринимательству как фактору производства. Согласно Ж.-Б. Сэйю предпринимательство определялось как процесс оперирования факторами производства - извлечение их в одном месте, где их использование малопродуктивно и перемещение в другой производство, где эти факторы способны обеспечить наибольший доход.

А. Маршалл использовал понятие комбинации факторов в связи с замещением одной комбинации факторов производства другой, например, в пределах отдельной фирмы. Принцип замещения выражал прогресс технологии и организационной структуры на каждом отдельном предприятии – по мере технологического совершенствования одна комбинация факторов производства сменяется более совершенной структурой.

Предпринимательство как функция соединения факторов производства нашла свое отражение в теории распределения ограниченных ресурсов, разработанной Т. Шульцем.

Согласно этой теории предприниматель принимает решения о том, как наиболее рационально и выгодно распределить имеющиеся ресурсы при условии выбора наилучшей из альтернативных их комбинаций с целью максимизации предпринимательской выгоды. Стремясь к повышению доходности ресурсов, предприниматель прибегает к наиболее рациональным способам их применения. Самой очевидной формой повышения эффективности располагаемых ресурсов является их перемещение на рынки, где их альтернативная ценность выше и где они принесут наибольший доход[29; 40].

Современный этап развития предпринимательской деятельности связан с переносом акцента на управленческий аспект, на вне рыночный уровень анализа проблем предпринимательства.

Все многообразие теоретических подходов, раскрывающих сущность предпринимательства можно представить в виде таблицы

Таблица 1. Обзор теоретических представлений о роли и функции предпринимателя в экономике

Авторы	Система взглядов на предпринимательство
Й. Шумпетер	Предприниматель – феномен экономического развития, главная движущая сила. Предприниматель – новатор
А. Смит	Предприниматель функционирующим капиталистом в сфере производства.
Д. Рикардо	Термин «предприниматель» рассматривался как синоним понятия «собственник предприятия»
К. Маркс	Предприниматель – капиталист, функционирующий в сфере производства, эксплуатирующий наемный труд
Р. Кантильон	Предприниматель – субъект деятельности, склонный к риску
Ф. Найт	Риск – устойчивая характеристика предпринимательской деятельности
И. Тюнен	Личностный потенциал предпринимателя реализуется в процессе создания предпринимательского дохода
А. Маршалл	Функция предпринимателя в рациональном соединении факторов производства
Т. Шульц	Роль предпринимателя сводится к комбинированию факторов производства и перераспределению экономических ресурсов с целью максимизации предпринимательской выгоды
Г. Пиншо	Вне рыночный уровень анализа проблем предпринимательства. Внутрифирменное предпринимательство

В настоящее время внимание уделяется не только предпринимательству как способу ведения дел на самостоятельной, независимой основе, но и внутрифирменному предпринимательству. Такое понятие было введено в оборот американским исследователем Г. Пиншо и отражает тот факт, что многие крупные производственные структуры переходят на предпринимательскую форму организации деятельности внутренних подразделений.

Стратегия внутрифирменного предпринимательства произвела революционные изменения в менеджменте развитых стран в 80-е гг. 20 века. Данная стратегия стимулирует творческий подход к принятию ответственных решений, вызывает рост уровня профессиональной подготовленности, обеспечивает повышение роли научно-технических факторов в развитии предпринимательской деятельности.

1.2. Цели, задачи и функции предпринимательской деятельности

В настоящее время предпринимательство рассматривается как особый стиль хозяйствования, как процесс организации и осуществления деятельности в условиях рынка, как взаимодействие различных субъектов рынка и т.д.

Анализируя различные точки зрения, можно сделать вывод, что предпринимательская деятельность – это реализация особых способностей индивида, выражающаяся в рациональном соединении факторов производства на основе инновационного рискованного подхода[4; 44].

Целью предпринимательской деятельности является непрерывность воспроизводственного процесса, связанного с воспроизводством спроса и удовлетворением постоянно меняющихся, постоянно возрастающих потребностей индивидуума или социальной группы, общества в целом.

Представим ряд определений понятия – предпринимательства.

Таблица 2 Понятие предпринимательства

Автор	Определение
Статья 2 Гражданского кодекса РФ	Предпринимательство – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.
Р. Кантильон (1680-1734 гг.)	Под предпринимательством понимается производственно-хозяйственная деятельность, включающая элементы риска.
А. Смит (1723-1790 гг.)	Предпринимательство в рыночной экономике является самоиницирующей и саморегулирующей деятельностью, возникающей при наличии основных факторов производства.
А. Маршалл (1842-1924 гг.)	Предпринимательская деятельность – это комбинирование четырех факторов производства – труда, капитала и организации.
П. Друкер (1909-2005 гг.)	Предпринимательство – это конкретная деятельность, содержанием которой являются нововведения во всех сферах деятельности, в том числе и в управлении.
А.В. Бусыгин (1970 г.)	Предпринимательство – это форма деловой активности, основанная на риске и инновационном подходе к системе существующих экономических связей, при которой производство и поставка на рынок товаров ориентированы на получение предпринимательского дохода.

В этой связи *предпринимательство* более корректно определять как процесс непрерывного поиска изменений в потребностях, спросе конечного потребителя на продукцию и услуги, удовлетворения выявленной потребности путем организации производства, сбыта, маркетинга, логистики, менеджмента, ориентированных на самые лучшие новации, приносящие максимум производительности в каждой стадии процесса воспроизводства.

В этом определении акцент делается на потребителя, на его потребности, удовлетворение которых благодаря высокому уровню организации предпринимательской деятельности и может принести максимальную прибыль [40; 44].

Таким образом, **цель предпринимательской деятельности** состоит в получении прибыли в результате максимального удовлетворения общественных потребностей.

Цели предпринимательской деятельности достигаются посредством

решения ряда задач:

- выбор наиболее оптимальной организационно-правовой формы предприятия;
- практическое освоение выбранного производственного направления;
- изучение рыночной ситуации, включающей исследование спроса, а также оценку возможностей действующих и потенциальных конкурентов;
- поддержание ликвидности предприятия, т.е. постоянного наличия денежных средств и других ликвидных активов, позволяющих осуществлять выплаты по обязательствам (работника, поставщикам, кредиторам);
- соблюдение экологических и этико-социальных требований, которые предусматривают ответственность предпринимателя перед обществом.

К основным признакам предпринимательской деятельности относятся:

- самостоятельная деятельность дееспособных граждан и их объединений, которая подразумевает собственный выбор сферы предпринимательства;
- инициативная деятельность дееспособных граждан, направленная на реализацию своих способностей и удовлетворение потребностей других лиц и общества;
- процесс, направленный на систематическое извлечение прибыли (дохода);
- деятельность, осуществляемая физическими лицами, зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей или юридических лиц на законных основаниях;
- систематичность осуществления предпринимательской деятельности в течение определенного периода времени;
- процесс создания новых товаров, работ, услуг, обладающих повышенной потребительской ценностью относительно существующих аналогов;
- предпринимательская деятельность осуществляется на свой страх и

риск и под свою имущественную ответственность.

Это означает, что в соответствии с п. 2 ст. 929 ГК РФ предпринимательским риском является, риск убытков из-за нарушения своих обязательств перед контрагентами или изменений условий деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, а также риск неполучения ожидаемых доходов;

- деятельность, которая заключается в поиске и реализации новых комбинаций факторов производства (обновление продукции, технологии, организационных подходов) с целью эффективного использования имеющихся ресурсов и удовлетворения потребительского спроса[30; 44].

В развитой рыночной экономике предпринимательство как совокупность предпринимательских организаций, индивидуальных предпринимателей, а также сложных объединений предпринимательских структур выполняет ряд функций.

К основным функциям предпринимательской деятельности относятся следующие:

- *новаторская*, содействие процессу продуцирования новых идей, осуществление опытно-конструкторских разработок, создание новых товаров, предоставление новых услуг и т.д.;

- *организационная*, внедрение новых форм и методов организации и управления производством, разработка стратегии и тактики развития предприятия, повышение уровня конкурентоспособности предприятия;

- *ресурсная*, наиболее эффективное использование трудовых, материальных, финансовых, интеллектуальных и информационных ресурсов;

- *социальная*, производство товаров и оказание услуг, необходимых обществу, создание новых рабочих мест;

- *личностная*, самореализация предпринимателя как индивидуума через достижение собственной цели, посредством получения удовлетворения от выполняемой работы.

Таким образом, сущность предпринимательства наиболее комплексно проявляется в сочетании всех присущих ему функций, но также во много зависит от самих субъектов предпринимательской деятельности, от системы государственной поддержки и регулирования предпринимательской деятельности.

1.3. Принципы предпринимательской деятельности

В процессе своей деятельности предпринимателю приходится взаимодействовать с большим количеством поставщиков, наемных работников, потребителей продукции. Для поддержания устойчивости своего дела ему необходимо поддерживать долговременные связи с государством, общественными организациями и т. д. [10; 40]

Эффективное долговременное взаимодействие во всех этих случаях невозможно без учета и включения в повседневную деятельность предпринимателя целого комплекса социальных целей, которые формируют этику предпринимательства. Можно сказать, что суть предпринимательства выражают следующие принципы: принцип экономической целесообразности, принцип ситуативности, принцип индивидуальной ответственности, принцип благотворительности. Рассмотрим каждый из них подробнее.

1. Принцип экономической целесообразности

Отличительная особенность и основной смысл предпринимательства это ориентация на получение прибыли в кратковременном или долговременном периоде, то есть, предприниматель заинтересован в ее максимизации.

Динамика прибыли полностью определяет организацию, производственную и финансовую деятельность фирмы. Она показывает степень успешности деятельности предпринимателя. Рост прибыли заставляет предпринимателя активизировать инвестиции, наращивать объемы производства. Снижение прибыли заставляет предпринимателя искать новые виды, формы ведения и организации деятельности. Прибыль

для предпринимателя выступает в качестве конечной цели и индикатора его деятельности [22; 40].

Хотя предприниматель может руководствоваться в своей деятельности множеством различных мотивов, ориентироваться на самые разные важные для себя ценности, но в конечном счете он не может себе позволить, чтобы принимаемые им по тем или иным мотивам решения оказывались экономически нецелесообразными.

Принцип экономической целесообразности нельзя рассматривать упрощенно. Когда в дело вкладываются инвестиции – прибыль еще только впереди. Конкурентная борьба может потребовать действий, ведущих к снижению потенциально возможной прибыли. Прибыль – это конечная цель, промежуточные цели могут быть не связаны с прибылью.

В предпринимательстве существует весьма примечательная поговорка: «Там, где речь заходит о суммах свыше 500 миллионов долларов, кончается бизнес и начинается политика». Иными словами, тогда зачастую перестают действовать законы, этика и правила игры предпринимательства и включаются законы, этика и правила игры политической деятельности. То есть человек, продвигающий через государство проект монополизации отрасли, размещения крупных заказов для своих производств и т. п., действует скорее уже не по законам предпринимательства, но по законам политики. Обязанность государства, заключается в ограничении возможности таких действий, устанавливая строгие и действенные правила, регламентирующие лоббирование интересов, противодействующие образованию монополий, уходу от налогов и т. п.

Государство по определению должно действовать в первую очередь как представитель, защитник и выразитель интересов своих граждан. На практике, однако, политики часто используют силу предпринимательства в своих интересах. А потом с легкостью начинают обвинять предпринимателей в отсутствии у них социальной и политической ответственности [40].

2. Принцип ситуативности

Принцип ситуативности (ориентация на своевременную активность) является логическим продолжением и развитием принципа экономической целесообразности. Он в то же время во многом определяется инновационной природой предпринимательства, которое зачастую вынуждено действовать в условиях высокой неопределенности. В предпринимательстве действует большое количество противоречащих друг другу факторов. Для их разрешения нет разработанного алгоритма, и каждый раз это задача индивидуального выбора предпринимателя.

Ситуативность предполагает свободу субъектов предпринимательской деятельности в выборе:

- вида, сферы и методов деятельности;
- хозяйственных решений и средств их реализации;
- направлений распоряжения прибылью от предпринимательской деятельности;
- источников получения трудовых ресурсов, систем их стимулирования и развития;
- уровня цен и тарифов на услуги и продукцию;
- каналов сбыта;
- производственных программ;
- источников финансирования;
- поставщиков продукции и услуг.

Кажущаяся простота зависимости величины прибыли от указанных факторов на самом деле является весьма обманчивой, ибо эти факторы внутренне зависят друг от друга.

В рыночных условиях цена товара играет исключительно важную роль. С помощью ориентированной ценовой политики предприятие может изменить соотношение спроса и предложения конкретного товара на рынке. Реализуя, например, свой товар дешевле, предприятие может больше продать этого товара и, скорее всего, больше произвести готовой продукции.

Увеличение производства продукции снизит ее себестоимость.

Действие законов рыночной конкуренции побуждает предприятия вести постоянную борьбу за потребителя, предлагая ему продукцию высокого качества и по доступной цене. Только так предприятие может занять достойное положение на рынке. Лишь при таких условиях предприятие сможет получить свою прибыль, величина которой будет зависеть от того, насколько успешно оно смогло организовать производство своего товара и действовало на рынке[40; 48].

3. Принцип индивидуальной ответственности Ситуативность в принятии решений неразрывно связана с неотвратимостью *индивидуальной ответственности предпринимателя* за принятое решение. Предприниматель несет всю полноту материальной и юридической ответственности за свою деятельность. Это связано с тем, что от его действий зависит успех и неудача предприятия в целом.

Материальная ответственность означает, что за неудачи фирмы предприниматель отвечает всем своим имуществом или его частью, а развитие предпринимательства возможно лишь на основе полного самофинансирования или за счет возмездных источников внешнего финансирования. Юридическая ответственность означает, что в случае недобросовестного ведения дел предприниматель может быть привлечен к ответственности на основе норм гражданского и уголовного права.

Коренное правило деловых отношений состоит в заключении четко сформулированных договоров и требования их исполнения. И это вполне понятно: в предпринимательстве у каждого есть свой интерес, и всегда может возникнуть соблазн отойти от устно проговоренных условий, если за этим обнаружится большая выгода. В деловых отношениях предпринимателей не должно быть иных «объективных обстоятельств», кроме тех, которые однозначно оговорены сторонами в совместно подписанном договоре.

Любой серьезный предприниматель стремится к тому, чтобы в

договорах присутствовали некоторые пункты, которые защищали бы его интересы или предоставляли ему определенную выгоду в случае, если партнер недостаточно ясно оговорит свои интересы и свою выгоду. Если человек недостаточно хорошо знает законодательство и подписывает договор с ущемлением своих интересов – это его проблема. В конце концов у него была возможность изучить необходимые юридические тонкости, касающиеся договорных отношений, или потратить деньги на профессиональную экспертизу. Ведь никто не обязан это делать за него. Именно в таких ситуациях у предпринимателя очень быстро формируется чувство индивидуальной ответственности как профессионально необходимое.

4. Принцип благотворительности Благотворительность – демонстрация успешности предпринимателя перед обществом и его участия в жизни социума. Принцип благотворительности как социальной демонстрации успешности предпринимательской деятельности – естественное продолжение первых трех принципов.

Напомним: основной задачей предпринимательства является развитие производства. Нормально ориентированный предприниматель создает рабочие места, выплачивает налоги, обеспечивает безопасность труда работников и выплачивает достойную зарплату. Остальные выплаты – это исключительно добровольное решение предпринимателя.

Активный выход предпринимательства за рамки первичных функций в область благотворительности имеет как богатую историю (вспомним братьев Третьяковых или Рокфеллера), так и ее современное продолжение. Например, многочисленные факты безвозмездной помощи предпринимателей обществу были явлены в период пандемии COVID-19.

Действия государства очень сильно влияют на благотворительную деятельность. В России благотворительная деятельность регулируется Конституцией РФ (где это выражено одним словом – «поощряется») и рядом федеральных законов и законодательных актов по отдельным формам организаций и благотворительной деятельности, в которых определены

формы и виды поддержки благотворительности организаций и граждан. Предусмотрено налоговое стимулирование, однако реально оно предоставляется недостаточно[40].

На федеральном уровне существуют льготы только для частных лиц, которые могут пожертвовать личные средства на предусмотренные законом виды деятельности (организациям науки, культуры, образования, здравоохранения и социального обеспечения). Личные средства возможно передать организации, имеющей бюджетное финансирование, – тогда сумма не облагается подоходным налогом. Если помощь оказана частным лицам или организациям (в том числе благотворительным), не имеющим бюджетного финансирования, то уплачиваются все налоги, как в коммерческой сделке. То же самое распространяется на любые корпоративные социальные пожертвования и инвестиции – средства можно выделить только из прибыли, с которой уплачены все налоги.

Благотворительные и не коммерческие организации в последнее время получили существенные налоговые льготы, касающиеся НДФЛ и НДС. Однако эти послабления затронули лишь незначительную часть благотворительной деятельности[40].

1.4. Основные виды предпринимательской деятельности

В зависимости от содержания предпринимательской деятельности и ее связи с основными стадиями воспроизводственного процесса (производство, распределение, обмен, потребление) выделяют следующие виды предпринимательской деятельности: *производственная, коммерческая, финансовая, консалтинговая и аудиторская, инновационная.*

Производственная предпринимательская деятельность, представляет процесс производства продукции, оказания услуг, выполнения работ подлежащих последующей реализации потребителям.

Производственная предпринимательская деятельность связана с необходимостью приобретения предпринимателем ряда факторов

производства:

- оборотные средства (ОБС) - материалы, комплектующие, полуфабрикаты;

- основные средства (ОС) - производственные помещения, рабочие машины, оборудование, приборы;

- привлечение квалифицированной рабочей силы (РС), наличие соответствующих информационных ресурсов и технологий. От их наличия и количества непосредственно зависят объемы производства. В условиях конкретного рынка формируются цены и определяются объемы продаж товаров [44; 49].

Рассмотрим основные этапы производственной предпринимательской деятельности. Предприниматель, собирающийся заняться производственной деятельностью, прежде всего, должен определиться, какие товары он будет производить, какие виды услуг оказывать. С этой целью он приступает к маркетинговой деятельности. Для восполнения потребности в определенном товаре (услуге) он вступает в контакт с потенциальными потребителями – покупателями товаров (услуг), с оптовыми или оптово-розничными торговыми организациями.

Формальным завершением переговоров служит контракт (договор), заключенный между предпринимателем и будущими покупателями товара, потребителями услуг.

Следующий этап производственной предпринимательской деятельности: приобретение или аренда (наем) факторов производства.

Факторы производства. К факторам производства относятся производственные фонды, рабочая сила и информация. Производственные фонды, в свою очередь, подразделяются на основные и оборотные.

Основные производственные фонды (средства труда) – это здания и сооружения, передаточные устройства, силовые машины и оборудование, рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование, вычислительная техника,

транспортные средства, инструменты, производственный инвентарь и прочие основные фонды.

В составе основных производственных фондов к зданиям относятся здания производственных цехов, лабораторий и т.п. К сооружениям относятся мосты, нефтяные скважины и т.п. Эти основные фонды называют *пассивной частью*.

К передаточным устройствам относятся силовые машины, трубопроводы, нефте-газопроводы, линии электропередач и т.д. К рабочим машинам и оборудованию относится все технологическое оборудование, а также машины и оборудование вспомогательных цехов. Силовые машины включают двигатели, турбины и т.д. Эти основные фонды называют *активной частью*.

К *оборотным производственным фондам* (предметы труда) относятся: сырье, основные и вспомогательные материалы, топливные и энергетические ресурсы, а также покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления, расходы будущих периодов.

Сырье – это предметы труда, полученные в добывающих отраслях промышленности (нефть, уголь, газ и т.д.) или в сельском хозяйстве (хлопок, шерсть, кожа, лен и т.д.), не прошедшие промышленной переработки. Материалы включают предметы труда, прошедшие определенные этапы переработки и поступающие в производство для изготовления готовой, законченной продукции.

Основные материалы составляют основу будущего готового продукта (металл, дерево, ткань и т.п.), а *вспомогательные* (красители, фурнитура и т.п.) дополняют основные и способствуют процессу производства.

Инструмент и инвентарь относят к оборотным фондам по двум признакам: стоимость и сроку службы. Если производственный инвентарь на дату приобретения стоил не более 100-кратного минимального размера месячной оплаты труда или срок службы его – менее года, то его относят к

оборотным производственным фондам.

Полуфабрикаты – различают покупные и собственного производства. Полуфабрикат – это незаконченная продукция, подлежащая доработке до готового продукта в другом цехе (участке) данного предприятия, фирмы или на другом предприятии.

К *незавершенному производству* относят также незаконченную продукцию, но, в отличие от полуфабриката, как правило, она находится на рабочем месте и не может быть передана для доработки в данном цехе (участке).

Расходы будущих периодов главное их назначение – обеспечить повышенные расходы на первых порах освоения новой продукции. Впоследствии в течение определенного периода времени эти расходы будут отнесены на издержки производства.

Рабочую силу предприниматель нанимает через биржи труда, агентства по трудоустройству. При подборе персонала следует учитывать образование кандидата на определенную должность, уровень его профессиональных навыков, опыт предшествующей работы, личностные качества.

Далее предприниматель приобретает все необходимую ему информацию о возможности привлечения ресурсов: материальных, финансовых и трудовых, о рынке сбыта намечаемой к изготовлению продукции или услуги.

Расчет потребности в финансовых средствах. Осуществление предпринимательской сделки связано с денежными затратами. Общую потребность в деньгах (Дп) на ведение производственной предпринимательской деятельности можно рассчитать по формуле:

$$Дп = Др + Дм + Дс + Ди + Ду \quad (1)$$

где, Др – денежные средства, необходимые для оплаты наемных

работников;

Дм – денежные средства, необходимые для оплаты приобретаемого сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива, энергии;

Дс – денежные средства, связанные с приобретением и использованием средств труда (основных производственных фондов): зданий, сооружений, передаточных устройств, машин, оборудования, вычислительной техники, инструмента, транспортных средств и т.д.;

Ди – денежные средства, необходимые для оплаты приобретаемой предпринимателем информации;

Ду – оплата услуг сторонних организаций и лиц (строительные работы, транспортные услуги и т.д.).

Для начала производственной предпринимательской деятельности предпринимателю необходимо иметь стартовый капитал. Если такого капитала нет, то он обращается в коммерческий банк или к другому обладателю свободных денежных средств за получением кредита. Можно получить факторы производства (помещения, оборудование, сырье, материалы, информацию и т.д.) в кредит. Однако в любом случае предприниматель должен будет вернуть кредитору денежную сумму, полученную в кредит или равную стоимости взятых в кредит факторов производства с учетом процентов за пользование кредитом.

Денежные субсидии, как правило, на льготных условиях могут и должны предоставлять покупателю, особенно начинающему, государственные структуры.

В производственной предпринимательской деятельности косвенно участвуют федеральные и муниципальные финансовые органы, налоговая инспекция. Они выполняют чисто фискальную функцию, изымая у предпринимателя в федеральный и местный бюджеты налоги, обязательные платежи, отчисления, штрафы, пошлины.

Результативность производственной предпринимательской

деятельности. Результатом производственной деятельности предпринимателя являются реализация продукции (работ, услуг) потребителю и получение выручки. Разность между денежной выручкой и издержками производства составляет *прибыль предприятия*.

Различают валовую (балансовую) и остаточную (чистую) прибыль предпринимателя. *Валовая прибыль* представляет собой денежную сумму, которая остается у предпринимателя после оплаты всех затрат на производство и реализацию продукции, но до уплаты налогов. *Остаточная (чистая) прибыль* определяется вычитанием из валовой прибыли налогов, отчислений, различных платежей, штрафов, пошлин и представляет собой конечный результат производственной предпринимательской деятельности [44].

Общую финансовую оценку деятельности данного вида предпринимательской деятельности определяет рентабельность, рассчитываемая как отношение остаточной (чистой) прибыли к полным издержкам производства. Так, если общая сумма полных издержек производства составила 4,0 млн. руб., а чистая прибыль – 0,6 млн. руб., то рентабельность будет равна 15% ($0,6 : 4,0 \times 100$).

Коммерческая предпринимательская деятельность.

Предпринимательская деятельность, связанная с куплей-продажей товаров. К коммерческой предпринимательской деятельности относится торговая, торгово-закупочная деятельность, торгово-посредническая, а также товарные биржи.

Субъектами коммерческой предпринимательской деятельности являются товарные биржи и торговые организации. *Товарная биржа* – это разновидность оптового товарного рынка без предварительного осмотра покупателем образцов и заранее установленных минимальных партий товара. На товарной бирже добровольно объединяются коммерческие посредники для проведения торговых операций по совместно разработанным и соблюдаемым правилам. Цель товарной биржи – создать механизм

управления свободной конкуренцией и с его помощью, с учетом изменения спроса и предложения, установить реальные рыночные цены. На товарных биржах широко распространено заключение так называемых *фьючерсных сделок*, которые предполагают уплату денежной суммы за товар по цене, установленной в контракте, через определенный срок после заключения сделки [44].

Товарные биржи могут быть *закрытыми* или *открытыми*. В торгах на закрытых биржах могут принимать участие только брокеры – биржевые посредники между покупателем и продавцом, а в торгах на открытых биржах участвуют также посетители. По характеру биржевых операций товарные биржи подразделяются на биржи реального товара и фьючерсные, на которых осуществляются лишь фьючерсные сделки.

Торговая организация – это самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, созданный для реализации товаров и предоставления услуг в целях удовлетворения потребностей рынка и получения желаемой прибыли. Коммерческая предпринимательская деятельность способствует совершенствованию сделок купли-продажи, развитию арендных и лизинговых операций, развитию сбытовой и производственной кооперации [44].

Операции по купле-продаже товаров и услуг. Основное содержание коммерческой предпринимательской деятельности составляют операции и сделки по купле-продаже, т.е. по перепродаже товаров и услуг. Общая схема коммерческой предпринимательской деятельности аналогична схеме производственной предпринимательской деятельности. Основное отличие состоит в том, что в коммерческом предпринимательстве вместо материальных ресурсов приобретает готовый товар, который затем реализуется потребителю. Таким образом, вместо производства продукции имеет место получение готового товара [22; 44]

Прежде чем приступить к коммерческой сделке, необходимо провести маркетинговый анализ рынка. В общем виде маркетинг представляет собой

систему организации и управления всеми сторонами хозяйственной деятельности коммерческого предприятия. Маркетинг рассчитан на комплексный подход в управлении деятельностью торгового предприятия: исследование рынка, продвижение товаров по каналам движения до конечного потребителя, финансовое обеспечение и получение прибыли. При этом к торговому предприятию предъявляются два взаимосвязанных требования: максимально возможная адаптация к изменяющемуся поведению потребителей и выживаемости в условиях конкуренции.

Важнейшее условие осуществление маркетинга в торговой деятельности – его планирование. План маркетинга служит основанием для установления требований по объему продаж в натуральном и стоимостном выражении. Товары различаются по уровню спроса, первая группа – товары, еще не завоевавшие рынок, а потому требующие повышенного внимания; вторая группа – товары традиционные, пользующиеся устойчивым спросом.

Структура маркетинга помимо управленческой функции включает и такие функции, как исследование рынка, оценка рыночной ситуации, прогнозирование, планирование, практическая реализация и контроль за ходом выполнения каждой из перечисленных функций.

Если предварительный анализ рынка и прогноз свидетельствует в пользу осуществления коммерческой сделки, то предпринимателю необходимо разработать бизнес-план, в котором должны найти отражения программа действий по сделке и расчет требуемых затрат и ожидаемых результатов [40; 44].

В общем виде программа любой коммерческой сделки включает:

- найм работников для выполнения торгово-посреднических услуг (закупки товаров, их транспортировки, продажи, проведения рекламной кампании, оформление необходимых документов);
- приобретение или аренда помещений, складов, баз необходимых для хранения и реализации товаров;
- закупку товара для последующей продажи;

- привлечение кредитов для финансирования сделки и последующий их возврат с процентами;
- получение и оплату услуг сторонних организаций и лиц, выполняющих посреднические функции;
- получение или приобретение необходимой информации, требуемой для планирования, оформления и регулирования сделки;
- реализацию товаров покупателю и получению выручки;
- регистрацию сделки, выплату налогов и платежей федеральным и муниципальным финансовым органам.

Все важнейшие мероприятия коммерческой сделки согласовываются по срокам, и, где это, возможно, предусматривается параллельно-последовательная процедура проведения мероприятий

Финансовая предпринимательская деятельность, представляет собой форму коммерческого предпринимательства, где в качестве предмета купли-продажи выступает особый товар – денежные средства (ДС), валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя, ваучеры и т. д.), т. е. продажа денег в прямой или косвенной форме.

Прибыль образуется за счет продажи финансовых средств и получения процента, прибавочного капитала. Основными субъектами финансового предпринимательства являются коммерческие банки, финансово-кредитные и страховые компании, фондовые, валютные и фондовые биржи.

Коммерческий банк – это финансово-кредитное учреждение акционерного типа, кредитующее на платной основе преимущественно коммерческие организации, осуществляющие прием денежных вкладов (депозитов) и другие расчетные операции по поручению клиентов. Источник доходов коммерческого банка – разница между процентными ставками привлеченных и ссудных средств.

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

уплатой комиссии).

Особенность деятельности коммерческих банков в России состоит в том, что они привлекают средства предприятий на значительные сроки, а дают займы на относительно короткие сроки. Эти банки подвержены риску коммерческого характера, так, как обязаны, выплатить своим кредиторам деньги в заранее определенный срок и с установленными процентами.

Фондовая биржа – это организационно оформленный, регулярно функционирующий рынок ценных бумаг, способствующий повышению мобильности капитала и выявлению реальной стоимости активов.

Принцип функционирования фондовой биржи базируется на оперативном регулировании спроса и предложения. На фондовой бирже проводят так называемые котировки ценных бумаг, которые состоят в регулярной оценке специалистами котировочного отдела биржи курсов покупателей и курсов продавцов по всем ценным бумагам, которые проходят через биржу. При этом текущие курсы постоянно публикуются в специальных бюллетенях. Текущие курсы показывают, по какой цене в данный момент на данной бирже можно купить или продать определенные акции. Эти цены служат основой для получения индексов биржевой активности своеобразных барометров экономической конъюнктуры.

К числу наиболее известных разновидностей предпринимательства в финансовой сфере относится кредитное предпринимательство. Предприниматель, занимающийся кредитным предпринимательством, привлекает денежные вклады граждан и юридических лиц, выплачивая их владельцам денежное вознаграждение в виде депозитного процента за весь период пользования вкладами, и выдает привлеченные средства в долг покупателям кредитов под более высокий кредитный процент. Разница между кредитными и депозитными процентами покрывает расходы предпринимателя, и служит источником предпринимательской прибыли.

Консалтинговая и аудиторская предпринимательская деятельность. Консультант (от лат. *Consultants* – советующий) – это

специалист в определенной области, дающий советы по вопросам своей специальности.

В зарубежной практике коммерческая, платная консультация по вопросам управления получила название «консалтинг», которая заключается в предоставлении независимых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и (или) возможностей, рекомендацию соответствующих мер и помощь в их реализации.

Представляется целесообразным перед началом сотрудничества задать следующие вопросы потенциальному клиенту:

1. Какую проблему, по Вашему мнению, необходимо решить?
2. Как Вы думаете, почему возникла данная проблема?
3. Как Вы пытались ее решить? Каким образом? Каков результат?
4. Каковы задачи данного проекта?
6. Существуют ли какие-нибудь препятствия организационного плана в выполнении предложенных рекомендаций?
7. Заинтересована ли Ваша управленческая группа во внедрении организационных изменений, необходимых для успешного выполнения данного проекта?
8. Какие измеримые реальные результаты Вы хотели бы получить по окончании проекта?
9. Определен ли предварительный бюджет данного проекта?

Использование данного перечня вопросов поможет подготовить рекомендации по решению существующей проблемы [40; 44].

Консультантов по управлению привлекают для того, чтобы устранить неопределенность, возникающую на разных стадиях процесса подготовки, принятия и реализации ответственных управленческих решений.

Инновационная предпринимательская деятельность связана с созданием, освоением и распространением инноваций (конечный продукт научно-технического прогресса в виде нового продукта или технологии). В основе инновационной предпринимательской деятельности лежит

нововведение в области продукции или услуг, позволяющее создать новый рынок, удовлетворить новые потребности.

1.5. Организационно-правовые формы предпринимательства

Формы предпринимательства можно классифицировать по уровню формирования ответственности, по обязательствам субъектов экономических отношений. Так, ответственность индивидуального предпринимателя является неограниченной, как и ответственность некоторых видов участников хозяйственного товарищества. Напротив, ответственность участника-вкладчика товарищества ограничена размером его вклада, участник хозяйственного общества также несет ответственность по обязательствам общества и убыткам в пределах только внесенного им вклада, практически, как и акционер, который несет риск убытков в пределах стоимости принадлежащих ему акций.

Индивидуальное предпринимательство это форма предпринимательства, при которой деятельность осуществляют физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Хозяйственное товарищество (партнерство) это организационная форма предпринимательства, когда и организация производственной деятельности, и формирование уставного капитала осуществляется совместным усилием двух или более лиц (физических и юридических). Каждое из них имеет определенные права и несет определенную ответственность в зависимости от доли в уставном фонде и места, занимаемого в структуре управления таким товариществом. Товарищество как форма организации бизнеса является следствием естественного развития индивидуальной частной фирмы[40; 44].

Полное товарищество – участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени общества и несут

ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Товарищество на вере (командитное товарищество), в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами, комплементариями), имеется один или несколько участников-вкладчиков (командистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества и не принимают участия в осуществлении предпринимательской деятельности.

Хозяйственное общество – это коммерческая организация, уставный фонд которой формируется одним или несколькими физическими или юридическими лицами путем внесения своих долей. В качестве долей могут рассматриваться денежные или материальные средства, интеллектуальный капитал, ценные бумаги или имущественные права, имеющие денежную оценку.

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.

Общество с дополнительной ответственностью. Отличие такой формы хозяйственного общества от общества с ограниченной ответственностью состоит в том, что ответственность по обязательствам такого общества распространяется в определенной мере на имущество учредителей, а не только на его вклад в уставный капитал.

Акционерное общество – это общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости принадлежащим им акций. В связи с широким распространением в современном мире

акционерной собственности большинство крупных фирм являются акционерными обществами, выпускающими акции — ценные бумаги, обращающиеся на рынке ценных бумаг.

Закрытое акционерное общество (ЗАО) – это общество, акции которого распространяются только среди его учредителей (среди заранее определенного круга лиц), когда они не могут свободно продаваться и покупаться на фондовом рынке.

Открытое акционерное общество (ОАО) – это акционерное общество, участники которого могут свободно продавать и покупать акции общества без согласия других акционеров. Акции могут свободно обращаться на фондовом рынке.

Корпорация – это организационно-правовая форма бизнеса, отличающаяся и ограниченная от конкретных лиц, владеющих ею. Такая структура, имеющая статус юридического лица, вправе приобретать ресурсы, владеть активами, производить и продавать продукцию, брать в долг, предоставлять кредиты, предъявлять иск выступать ответчиком в суде, а также выполнять все те функции, которые выполняют деловые предприятия любого другого типа.

Корпорации типа «S», которая представляет собой санкционированную законом особую форму компании, имеющую черты корпорации, но облагаемую налогом как индивидуальные частные предприятия и товарищества. Корпорации типа «S» имеют акционеров, директоров и работников, но их прибыли облагаются налогом как личный доход акционеров. Основным преимуществом корпораций такого типа являются льготы в налогообложении.

Производственный кооператив (артель) – это коммерческая организация со статусом юридического лица, представляющая собой добровольное объединение граждан для совместной (посредством объединения собственности и усилий) производственной или иной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и

объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Это организация, собственниками которой являются потребители-члены, платящие ежегодные членские взносы и участвующие в прибылях. Производственные кооперативы создаются для совместного производства, переработки, сбыта промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, торговли, оказанию услуг[1; 40; 44].

Государственное предприятие характеризуется тем, что имущество такого предприятия и управление им полностью или частично находится в руках государства и его органов (объединений, министерств, ведомств); они либо владеют капиталом предприятия и обладают безраздельными полномочиями распоряжаться им и принимать решения, либо объединяются с частными предпринимателями, но воздействуют на них и контролируют. Государственные и муниципальные предприятия, согласно Гражданскому кодексу РФ, действуют в форме унитарных предприятий.

Унитарное предприятие – коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество. Государственное или муниципальное имущество не принадлежит унитарному предприятию, оно неделимо.

ГЛАВА 2. ПОРЯДОК СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

2.1. Этапы создания нового предприятия

В соответствии с действующим гражданским законодательством любой дееспособный гражданин может осуществлять предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, зарегистрировавшись в качестве индивидуального предпринимателя, или в установленном порядке зарегистрировать юридическое лицо определенной организационно-правовой формы[30; 44].

Создание нового предприятия в той или иной организационно-правовой форме предполагает наличие следующих предпосылок:

- наличие финансовых средств, необходимых для формирования первоначального капитала;
- наличие нежилых помещений, необходимых для размещения офиса предприятия или наличие возможностей для заключения договора аренды;
- возможности формирования команды квалифицированных учредителей (партнеров), владеющих технологией осуществления определенных видов деятельности, ведение бухгалтерского и финансового учета и т.д.

При создании нового предприятия предприниматель должен ответить на следующие вопросы:

- для кого производить продукцию (товары), кому оказывать услуги (в зависимости от вида и типа рынка)?
- как производить продукцию (товары), на какой технической и технологической основе, с какими качественными характеристиками, с какими издержками, с каким уровнем конкурентоспособности?

Основные этапы создания нового предприятия :

- обоснование предпринимательской идеи;

- отбор перспективных предпринимательских идей;
- оценка возможностей реализации идей;
- постановка стратегических и тактических целей;
- выбор организационно-правовой формы предприятия;
- разработка бизнес-плана;
- определение финансовых источников;
- регистрация предприятия.

На первом этапе создания нового предприятия осуществляется обоснование предпринимательской идеи. Предпринимательская идея – это заявленная предпринимателем потребность рынка в конкретных товарах и услугах, и выработанное им представление о том, как эту потребность удовлетворить с наилучшим для себя результатом.

Предпринимательская идея – это потенциальная возможность и необходимость собственной самореализации индивидуума для решения собственных целей путем удовлетворения потребностей других. Предпринимательская идея, которая при определенных условиях реализуется в конкретный предпринимательский проект, должна базироваться на принципе: найти потребность и удовлетворить ее.

На втором этапе предприниматель осуществляет отбор наиболее перспективных идей по различным критериям и в зависимости от конкретных условий производства. Основными критериями отбора наиболее перспективных предпринимательских идей являются эффективность идеи, перспектива завоевания рынка, время и размер капитала, необходимые для реализации идеи, доступность и стоимость ресурсов, наличие необходимой рабочей силы.

На третьем этапе предприниматель проводит оценку возможностей реализации выбранных предпринимательских идей на основе таких экономических показателей, как потребность в первоначальном капитале, планируемая норма прибыли (%), срок окупаемости, объем производства, стратегическая цель.

На четвертом этапе создания нового предприятия целесообразно соизмерить возможности реализации идеи, которые формируются в стратегических и тактических целях, опосредуются количественными расчетами, определенной системой показателей функционирования предприятия, а также наличие необходимых условий и возможностей предприятия.

На пятом этапе, принимая решение о выборе организационно-правовой формы предприятия, предприниматель определяет характер взаимоотношений между учредителями, особенности имущественной ответственности по обязательствам предприятия, порядок управления предприятием, минимальный размер первоначального капитала, систему налогообложения и распределения прибыли, а также ряд других факторов.

На шестом этапе разрабатывается бизнес-план, где определяются основные положения по созданию всех необходимых условий для функционирования предприятия и получения прибыли. Данный этап реализуется посредством разработки отдельных разделов бизнес-плана, который получает окончательное формирование на этапе завершения процедуры создания нового предприятия[31; 44].

На седьмом этапе решается вопрос о привлечении финансовых средств для формирования первоначального капитала при создании предприятия, для приобретения сырья, материалов, топлива, энергии, найма рабочей силы и других факторов производства.

Источниками финансовых средств могут быть собственные накопления, средства, взятые в долг, полученные ссуды в банках, или средства, полученные от выпуска и реализации ценных бумаг, а также содействие государственных органов, занимающихся поддержкой малого предпринимательства.

Завершающим этапом создания собственного дела является процедура государственной регистрации предприятия.

2.2. Порядок государственной регистрации предприятия

Государственная регистрация предприятия представляет процесс легализации деятельности хозяйствующих субъектов в случае соответствия юридического лица и его регистрационных документов требованиям действующего законодательства.

Порядок государственной регистрации юридических лиц регулируется ст. 51 ГК РФ и Федеральным законом №129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» .

Государственная регистрация осуществляется федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным в порядке, установленном Конституцией и Федеральным конституционным законом «О Правительстве Российской Федерации». В соответствии с Указом Президента РФ от 09 марта 2004 г. №314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти», таким органом является федеральная налоговая служба, находящаяся в ведении Министерства финансов России. Регистрацией общественных объединений и политических партий как юридических лиц занимается Федеральная регистрационная служба.

Государственная регистрация юридического лица осуществляется по месту нахождения постоянно действующего исполнительного органа, указанного учредителями в заявлении о государственной регистрации, или по месту нахождения иного органа или лица, имеющих право действовать от имени юридического лица без доверенности в срок не более чем 5 (пяти) рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган.

Для государственной регистрации юридического лица в регистрирующий орган необходимо представить следующие документы:

--заявление учредителей о государственной регистрации (в заявлении подтверждается, что представленные учредительные документы соответствуют установленным законодательством РФ требованиям к учредительным документам юридического лица данной организационно-правовой формы);

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

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

-выписка их реестра иностранных юридических лиц соответствующей страны происхождения или иное равное по юридической силе доказательство юридического статуса учредителя – иностранного юридического лица;

-документ об уплате государственной пошлины, а для коммерческих организаций – также документы, подтверждающую оплату не менее 50% уставного капитала предприятия.

Решение о государственной регистрации, принятое регистрирующим органом, является основанием внесения соответствующей записи в государственный реестр. Государственная регистрация юридического лица свидетельствует о завершении формирования самостоятельного субъекта гражданского права, поскольку по закону юридическое лицо считается созданным именно с момента внесения записи в государственный реестр.

Отказ в государственной регистрации возможен в случае:

-непредставления необходимых для регистрации документов;

-представления документов в ненадлежащий регистрирующий орган.

В соответствии с п. 1 ст. 51 ГК РФ отказ в государственной регистрации, а также уклонение от такой регистрации могут быть оспорены в суде. Регистрирующий орган вправе обратиться в суд с требованием о ликвидации юридического лица в случае допущенных при создании такого юридического лица грубых нарушений закона или иных правовых актов, если эти нарушения носят неустранимый характер.

Единый государственный реестр юридических лиц.

В едином государственном реестре юридических лиц содержатся следующие сведения и документы о юридическом лице:

-полное и сокращенное наименование юридического лица;

--адрес (место нахождения) исполнительного органа юридического лица;

--способ образования юридического лица (создание или реорганизация);

--сведения об учредителях (участниках) юридического лица, в отношении акционерных обществ также сведения о держателях реестров акционеров;

--подлинники или нотариально заверенные копии учредительных документов юридического лица;

--сведения о правопреемстве - для юридических лиц, созданных в результате реорганизации иных юридических лиц, для юридических лиц, в учредительные документы которых вносятся изменения в связи с реорганизацией, а также для юридических лиц, прекративших свою деятельность в результате реорганизации;

-- сведения о банковских счетах юридического лица;

-- дата регистрации изменений, внесенных в учредительные документы юридического лица;

-- способ прекращения деятельности юридического лица (реорганизация или ликвидация);

-- размер указанного в учредительных документах коммерческой организации уставного капитала (складочного капитала, уставного фонда, паевых взносов);

-- фамилия, имя, отчество и должность лица, имеющего право без доверенности действовать от имени юридического лица;

-- сведения о лицензиях, полученных юридическим лицом;

-- сведения о филиалах и представительствах юридического лица;

-- идентификационный номер налогоплательщика, дата постановки на учет юридического лица в налоговом органе;

-- коды по Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности;

- номер и дата регистрации юридического лица в качестве страхователя:

- в территориальном органе Пенсионного фонда РФ;
- в исполнительном органе Фонда социального страхования РФ
- в территориальном фонде обязательного медицинского страхования РФ.

Регистрирующий орган не позднее одного рабочего дня с момента государственной регистрации выдает заявителю свидетельство, подтверждающее факт внесения записи в единый государственный реестр юридических лиц.

Регистрирующий орган в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента государственной регистрации представляет в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, сведения, содержащиеся в едином государственном реестре юридических лиц в государственные внебюджетные фонды для регистрации юридических лиц[31; 44].

2.3. Учредительные документы предприятия

Правовой основой деятельности любого юридического лица наряду с законодательством являются его *учредительные документы*. Именно в них учредители конкретизируют общие нормы права применительно к своим интересам.

Юридическое лицо действует на основании:

- устава;
- учредительного договора.
- учредительного договора и устава.

Юридическое лицо, созданное в соответствии с ГК РФ одним учредителем, действует на основании устава, утвержденного этим учредителем.

В случаях, предусмотренных законом, юридическое лицо, не являющееся коммерческой организацией, может действовать на основании общего положения об организациях данного вида. В учредительных

документах некоммерческих организаций и унитарных предприятий, а в предусмотренных законом случаях и других коммерческих организаций должны быть определены предмет и цели деятельности юридического лица. Состав учредительных документов различных видов юридических лиц различен.

На основе учредительного договора действуют:

- полные товарищества;
- товарищества на вере.

На основе учредительного договора и устава действуют:· ассоциации и союзы.

На основе устава действуют:

- общества с ограниченной ответственностью;
- акционерные общества;
- производственные кооперативы;
- унитарные предприятия;
- потребительские кооперативы;
- фонды.

Учредительный договор – это консенсуальный гражданско-правовой договор, регулирующий отношения между учредителями в процессе создания и деятельности юридического лица. Его можно рассматривать как разновидность договора о совместной деятельности. Он может заключаться только в письменной форме (простой или нотариальной) и вступает в силу с момента его заключения.

В учредительном договоре учредители обязуются создать юридическое лицо и определяют:

- наименование и место нахождения юридического лица;
- порядок совместной деятельности по его созданию;
- условия о размере и составе складочного капитала;
- условия о размере, составе, сроках и порядке внесения участниками вкладов в складочный капитал;

-- условия о размере и порядке изменения долей каждого из участников в складочном капитале;

-- ответственность участников, за нарушение обязанностей по внесению вкладов;

-- условия и порядок управления деятельностью юридического лица;

-- условия и порядок распределения прибыли и убытков между участниками;

-- условия выхода учредителей (участников) из состава юридического лица.

-- сведения об условиях реорганизации и ликвидации.

Устав, утверждается учредителями и рассматривается как локальный нормативный акт, определяющий правовое положение юридического лица и регулирующий отношения между участниками и самим юридическим лицом. Устав, как правило, подписывают не все учредители, а специально уполномоченные ими лица (например, председатель и секретарь общего собрания участников). Устав вступает в силу с момента регистрации юридического лица. Содержание учредительных документов в общем виде определяется ст. 52 ГК РФ, а для отдельных видов юридических лиц – в соответствующих разделах ГК РФ и специальных нормативных актах.

В соответствии со ст. 52 ГК РФ в уставе должны содержаться следующие сведения:

-- наименование и место нахождения юридического лица;

- организационно-правовая форма;

-- сведения о размере уставного капитала;

-- сведения о составе учредителей;

-- порядок управления деятельностью юридического лица

-- сведения о составе и компетенции органов управления;

-- права и обязанности участников;

-- сведения о порядке и последствиях выхода участника;

-- сведения о порядке перехода доли или части доли в уставном

капитале к другому лицу;

-- сведения о порядке распределения прибыли и убытков между участниками;

-- сведения об условиях реорганизации и ликвидации.

Изменения учредительных документов приобретает силу для третьих лиц с момента их государственной регистрации, а в случаях, установленных законом, с момента уведомления органа, осуществляющего государственную регистрацию, о таких изменениях[30; 44].

ГЛАВА 3. КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1. Понятие и виды риска предпринимательской деятельности

В условиях рыночных отношений, при наличии конкуренции и возникновении непредсказуемых ситуаций, хозяйственная, производственная и коммерческая деятельность невозможна без рисков. Однако и отсутствие *риска*, т.е. опасности наступления непредсказуемых и нежелательных для субъекта предпринимательской деятельности последствий его действий, вредит экономике, подрывает ее динамичность и эффективность.

Нормальный ход экономического развития требует достаточно полной и разнообразной «рисковой стратификации», которая обеспечивает каждому субъекту возможность занять позиции в такой зоне хозяйствования, в которой риск отвечает его наклонностям и личным качествам[44].

Существование риска и неизбежные в ходе развития изменения его степени выступают постоянным и сильнодействующим фактором движения предпринимательской сферы экономики.

Риск – это возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации планов и выполнения бюджетов предприятия.

К основным видам риска относятся *производственный, коммерческий, финансовый (кредитный), инвестиционный и рыночный*.

Производственный риск связан с производством и реализацией продукции (услуг, работ), осуществлением любых видов производственной деятельности. Этот вид риска наиболее чувствителен к изменению намеченных объемов производства и объема реализации продукции, плановых материальных и трудовых затрат, к изменению цен, браку, дефектности изделий и т.д.

Производственный риск включает риски:

· - неисполнения хозяйственных договоров;

- изменения конъюнктуры рынка и усиления конкуренции
- возникновения непредвиденных затрат;
- потери имущества предприятия.

Причиной неисполнения хозяйственных договоров части становится неплатежеспособность партнеров. При этом неплатежеспособность одного из них отрицательно влияет на всех предпринимателей в этой цепи.

Одной из основных причин изменения конъюнктуры рынка, усиления конкуренции может быть несовершенная маркетинговая политика. Неправильный выбор рынков сбыта, неточная информация о конкурентах, утечка секретной информации, недобросовестность конкурентов, использующих недозволенные методы, все это – может отрицательно отразиться на результатах деятельности предпринимателя.

В современных условиях увеличение цен на материалы или иные ресурсы и услуги приводит к возникновению непредвиденных расходов. Предупредить такой вид риска можно путем тщательного анализа и прогнозирования рыночной конъюнктуры на рынке ресурсов.

На риск потери имущества предприятия влияют стихийные бедствия (землетрясения, наводнения, пожары и т.п.), аварийные ситуации на производстве, а также хищение имущества, как работниками предприятия, так и сторонними лицами. Избежать подобных потерь или максимально снизить их уровень можно путем страхования имущества, а также установления строгой имущественной ответственности, жесткой охраны территории предприятия.

Коммерческий риск возникает в процессе реализации закупленных предпринимателем товаров и оказания услуг. В коммерческой сделке необходимо учитывать такие факторы, как невыгодное изменение (повышение) цен закупаемых средств производства, снижение цены, по которой реализуется продукция, потеря товара в процессе обращения, повышения издержек обращения.

Финансовый риск может возникнуть при осуществлении финансового

предпринимательства или финансовых (денежных) сделок. На финансовый риск наряду с факторами, характерными для других видов предпринимательского риска, воздействуют и такие, как неплатежеспособность одной из сторон финансовой сделки, ограничения на валютно-денежные операции и т.п.

К финансовым рискам относятся:

- кредитный риск;
- процентный риск;
- валютный риск;
- риски финансовой деятельности предприятия и упущенной финансовой выгоды.

Кредитный риск связан с неуплатой заемщиком основного долга и процентов, начисленных за кредит. *Процентный риск* – опасность потерь коммерческими банками, кредитными организациями, инвестиционными фондами в результате повышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставляемым кредитам. *Валютные риск* отражают опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой, в том числе национальной валюты, при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций.

Риски финансовой деятельности предприятия влияют на его платежеспособность, финансовую устойчивость. К данным рискам можно отнести:

- риск недополучения или несвоевременного получения денежных средств за отгруженную продукцию (риск дебиторской задолженности);
- риск срыва заключенных соглашений о предоставлении займов, инвестиций, кредитов. Данный риск влияет на процесс формирования финансовых ресурсов предприятия; их структуру;
- риск банкротства как деловых партнеров предприятия (контрагентов, поставщиков), так и самого предприятия.

Инвестиционный риск может возникнуть по причине обесценивания инвестиционно-финансового портфеля, состоящего из собственных и приобретенных ценных бумаг.

В зависимости от вида или направления инвестирования выделяют:

·- риск инвестирования в ценные бумаги, или «портфельный риск», который характеризует степень риска снижения доходности конкретных ценных бумаг и сформированного портфеля ценных бумаг;

·- риск снижения доходности реальных инвестиций в результате изменения внешних факторов, не зависящих от деятельности предприятия (мировые цены на сырье, законодательные акты и т.п.); ошибок технико-экономического обоснования проекта; форс – мажорных обстоятельств и т.д.;

Рыночный риск связан с возможными колебаниями рыночных процентных ставок, национальной денежной единицы или зарубежных курсов валют, а возможно, с тем и с другим одновременно.

3.2. Классификация потерь от риска

В предпринимательской деятельности потери риска подразделяются на материальные, трудовые, финансовые, потери времени, специальные виды потерь.

Материальные потери – это не предусмотренные проектом затраты или прямые потери материальных объектов в натуральном выражении (здания, сооружения, передаточные устройства, полуфабрикаты, материалы, сырье, комплектующие изделий).

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

Финансовые потери возникают в результате прямого денежного ущерба (не предусмотренные предпринимательским проектом платежи, штрафы, выплаты за просроченные кредиты, дополнительные налоги, утрата денежных средств или ценных бумаг).

Потери времени возникают в случае, если процесс

предпринимательской деятельности идет медленнее, чем предусмотрено проектом (измеряется часами, сутками, декадами, месяцами и т.д.).

К *специальным* можно отнести потери, связанные с нанесением ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу предпринимателя и с другими неблагоприятными социальными и морально-психологическими факторами.

Особая группа специальных видов потерь составляют потери от воздействия непредвиденных факторов политического характера. Они вносят неразбериху в сложившиеся экономические условия жизни людей, нарушают ритм производственно-хозяйственной деятельности, порождают повышенные затраты живого и овеществленного труда, снижают прибыль.

К типичным источникам политического риска можно отнести:

- снижение активности людей;
- падение уровня трудовой и исполнительной дисциплины;
- неисполнение принятых законодательных актов: нарушение платежей и взаиморасчетов;
- неустойчивости налоговых ставок;
- принудительные отчисления;
- отчуждения имущества или денежных средств.

На предпринимательские, деловые риски предприятия оказывают влияние определенные факторы.

Важнейшим фактором, влияющим на рискованность ситуации предприятия, служит личность предпринимателя, его предпочтения и поступки здесь определяющие. Не менее важны стратегия и тактика ведения дел, которые предпочитает предприниматель, а так же: неопределенность будущего; подвижность международной финансовой системы; глобальные изменения в мировой экономике; деятельность конкурентов; политические изменения[22; 30; 44].

3.3. Страхование рисков предпринимательской деятельности

Страхование риска – это передача ответственности за определенные риски страховой компании. Так, при глубокой реконструкции крупного промышленного предприятия могут быть использованы два способа страхования: имущественное страхование и от несчастных случаев.

Имущественное страхование – страхование риска исполнителя реконструкции, морских грузов и собственности подрядчика, стандартного или нестандартного оборудования, технологического оснащения.

В зависимости от страховых рисков договоры страхования рисков исполнителя реконструкции (например, подрядным способом) может быть трех типов.

Стандартный договор страхования от пожаров служит защитой от прямых материальных потерь или повреждений указанной в договоре собственности. Расширенный договор страхования от пожара содержит стандартный договор страхования от пожара и одно (или несколько) специфическое дополнение, учитывающее потребности конкретного страхователя. В такое дополнение могут быть включены риски от урагана, града, взрыва, гражданских волнений.

Страхование от всех видов рисков учитывает в договоре определенные потребности подрядчика, допускает предоставление ему более широкого спектра услуг, гарантирует страхование имущества всех рисков материальных потерь, кроме неподлежащих страхованию которые, оговариваются в договоре.

Договор страхования охватывает все стадии незавершенного строительства (производства), материальные ресурсы, основное и вспомогательное оборудование, в том числе арендуемое, а также результаты труда. В таком страховании заинтересованы, прежде всего, заказчики. Иногда они требуют от подрядчика и субподрядчика проводить страхование в целях уменьшения риска потерь, вызванных нарушением графиков

строительно-монтажных работ вследствие выхода из строя различных видов оборудования.

Страхование морских грузов проводится с целью защиты от материальных потерь или повреждений любых перевозимых по морям, рекам или воздушным транспортом грузов. Страхование охватывает все риски, включая войну, забастовки.

Страхование стандартного и нестандартного оборудования, технологического оснащения, являющихся собственностью подрядчика, широко используется подрядчиками и субподрядчиками. Это форма распространяется и на арендуемое или взятое в лизинг в оборудование.

В **страховании от несчастных случаев** входит страхование общей гражданской и персональной ответственности.

Страхование общей гражданской ответственности – форма страхования от несчастных случаев, направленная на защиту генерального подрядчика, если в результате его деятельности третья сторона (например, работник) потерпит телесное повреждение, личный ущерб или повреждение имущества.

Страхование персональной ответственности проводят только в том случае, когда генеральный подрядчик несет ответственность за подготовку архитектурного или технического проекта, управление проектом, оказание других профессиональных услуг по проекту.

Одним из распространенных и надежных методов снижения риска является *самострахование*, осуществляемое посредством создания на предприятии специальных резервных фондов (страховых запасов).

Самострахование целесообразно в случаях, когда:

- стоимость страхуемого имущества относительно невелика по сравнению с имущественными и финансовыми параметрами всего бизнеса;
- вероятность убытков чрезвычайно мала;
- фирма владеет большим количеством однотипного имущества.

Страхование используется, например, транснациональными нефтяными

компаниями, владеющими несколькими сотнями танкеров, когда потеря одного из них почти не отразится на их общем благополучии.

К основным способам снижения риска в деятельности предприятия относятся:

- привлечение к разработке проекта компетентных партнеров, компаньонов и консультантов;
- глубокая предпроектная проработка сопутствующих проблем;
- прогнозирование тенденций развития рыночной конъюнктуры, спроса на данную продукцию или услуги;
- распределение риска между участниками проекта, его соисполнителями;
- резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов.

При принятии решений, сопряженных с риском, предприниматель должен учитывать объективные и субъективные факторы. Лицо, принимающее решение, связанное с риском, должно обладать такими качествами, как оригинальность мышления, агрессивность, самостоятельность и т.п.

Пределные случаи решений, сопряженных с риском, - перестраховка и авантюризм. При перестраховке риск сводится к нулю, а авантюризм приводит к максимально возможному риску. Перестраховка может привести к заниженному эффекту, авантюризм – к неполучению запланированного результата, вызванного чрезмерным риском. Необходимо оптимальное решение, которое должно содержать обоснованный риск. Следует использовать преимущества научного прогнозирования. Обоснованный риск повышает эффективность предпринимательской деятельности.

Решение – основа управления, выбор лучшего способа действия из нескольких возможных. Оптимальное решение должно соответствовать условиям производства, быть приемлемым для работы, а также обеспечивать малую степень риска и достижения проектных результатов. Оптимальное решение – это достижение предпринимателем главного результата своего

труда.

Предприниматель может предупредить или существенно сократить риск посредством лизинга, заключение договоров на продажу товаров, оказание услуг, перевозку и хранение продукции. В условиях лизинга существенная часть риска порчи имущества или его гибели может быть возложена на арендатора путем особых условий в договоре лизинга (финансового аренды).

При заключении договоров продажи товаров или оказания услуг преимущество переходит к покупателю или посреднику в покупке. В договоре предусматривается ответственность производителя за устранение дефектов в ходе эксплуатации продукции или замена недоброкачественного товара. Таким образом, риск возлагается на производителя[29; 44].

При перевозке или хранении грузов возникает обоюдный риск сторон, заключающих договор. Потери от падения цен в период перевозки или хранения продукции несет ее производитель. Материальные затраты во время хранения или перевозки продукции возлагаются на транспортные или другие организации, осуществляющие такое хранение или перевозку.

Принятие правильного решения – залог успеха деятельности предпринимателя, так как правильное решение значительно снижает степень риска и позволяет получить высокий конечный результат.

ГЛАВА 4. БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ, ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

4.1. Базовые элементы подготовки инвестиционных проектов

Как написано в законе РФ об инвестиционной деятельности, инвестиционный проект, есть обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

Таким образом, в соответствии с действующим законодательством инвестиционный проект понимается как комплект документов, содержащих формулирование цели предстоящей деятельности и определение комплекса действий, направленных на ее достижение, состоящий из двух крупных пакетов документов:

- обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, включая необходимую проектно-сметную документацию, разработанную в соответствии с законодательством РФ и утвержденными стандартами (нормами и правилами);
- бизнес-план как описание практических действий по осуществлению инвестиций.

Однако *инвестиционный проект* не может быть сведен к комплексу документов, а понимается в более широком смысле – как *комплекс действий, связанных с прогнозом спроса на продукцию предприятия, объемом производства, определением стоимости основных фондов и оборотных средств, а так же издержек производства и реализации продукции, введением мощностей в эксплуатацию, оценкой результативности капиталовложений.*

Принципы формирования и подготовки инвестиционных проектов

Подготовка и реализация крупного инвестиционного проекта - длительный и,

как правило, очень дорогостоящий процесс, состоящий из ряда этапов и стадий.

В практике различают четыре основных этапа этого процесса:

- преинвестиционный;
- инвестиционный;
- эксплуатационный;
- ликвидационный.

Логика постадийной подготовки проекта заключается в том, что: вначале необходимо найти саму возможность улучшения показателей предприятия с помощью инвестирования, иначе говоря, - во что можно вложить деньги.

Затем надо тщательно проработать все аспекты реализации инвестиционной идеи и разработать адекватный предварительный *бизнес-план*, основанный на недостаточно полной еще информации (усредненных статистических данных, аналогиях, экспертных оценках).

Подготовка необходимой информации не требует значительных затрат, но должна быть осуществлена достаточно быстро. Если такой предварительный бизнес-план представляет интерес, то исследования стоит продолжить. Это предполагает более углубленную проработку проекта и тщательную оценку экономических и финансовых аспектов намечаемого инвестирования. Ясно, что требования к достоверности используемой информации на этой стадии возрастают. Все расчеты должны быть максимально объективными. Наконец, если результаты и такой оценки оказываются привлекательными, наступает *стадия принятия окончательного решения о реализации проекта*[12; 40; 44].

Поиск и выбор идей, в которые стоит вложить деньги, это задача с множеством вариантов решений. В международной практике принята следующая классификация исходных посылок, на основе которых может вестись поиск инвестиционных концепций предприятиями и организациями самого разного профиля:

1) наличие полезных ископаемых или иных природных ресурсов, пригодных для переработки и производственного использования;

2) возможности и традиции существующего сельскохозяйственного производства, определяющие потенциал его развития и круг проектов, которые могут быть реализованы на предприятиях агропромышленного комплекса;

3) оценки возможных в будущем сдвигов в величине и структуре спроса под влиянием демографических или социально-экономических факторов либо в результате появления на рынке новых типов товаров;

4) структура и объемы импорта, которые могут стать толчком для разработки проектов, направленных на создание импортозамещающих производств (особенно, если это поощряется правительством в рамках внешнеторговой политики);

5) опыт и тенденции развития структуры производства в других отраслях, особенно со сходными уровнями социально-экономического развития и аналогичными ресурсами;

6) потребности, которые уже возникли или могут возникнуть в отраслях-потребителях в рамках отечественной или мировой экономики;

7) информация о планах увеличения производства в отраслях-потребителях или растущем спросе на мировом рынке на уже производимую продукцию;

8) известные или вновь обнаруженные возможности диверсификации производства на единой сырьевой базе (например, углубление переработки древесины путем создания отделочных материалов из отходов производства и некачественного леса);

9) рациональность увеличения масштабов производства с целью достижения экономии издержек при массовом производстве;

10) общеэкономические условия (например, создание особо благоприятного инвестиционного климата и т.д.).

На основе таких исходных посылок можно сформулировать

укрупненную идею инвестиционного проекта. На этой стадии готовится относительно краткое описание идеи проекта, носящее общий характер и базирующееся на очень приближенных, укрупненных данных, полученных на основе статистики, общедоступной информации, экспертных оценок и т.п. До тех пор, пока та или иная концепция инвестиционного проекта не получит хотя бы принципиального одобрения лиц, ответственных за принятие решений об инвестициях, нецелесообразно тратить дополнительные средства на сбор и подготовку более детальной и достоверной информации[14; 23; 44].

Предварительный бизнес-план должен иметь вполне определенную структуру, аналогичную той, которая будет необходима при детальной разработке проекта:

- 1) объем и структуры производства товаров, на основе изучения потенциала рынка и производственных мощностей, необходимых для обеспечения прогнозируемых объемов выпуска товаров;
- 2) технические основы организации производства: характеристика будущей технологии и парка оборудования, необходимого для ее реализации;
- 3) желательное и возможное размещения новых производственных объектов;
- 4) используемые ресурсы и их объемы, необходимые для производства;
- 5) организация трудовой деятельности персонала и оплаты труда;
- 6) размеры и структура накладных расходов;
- 7) организационно-правовое обеспечение реализации проекта, включая юридические формы функционирования вновь создаваемого объекта;
- 8) финансовое обеспечение проекта, т. е. оценка необходимых сумм инвестиций, возможных производственных затрат, а также способов получения инвестиционных ресурсов и достижимой прибыльности их использования.

Подготовка детального технико-экономического и финансового обоснования проекта должна обеспечивать альтернативное рассмотрение проблем, связанных со всеми аспектами готовящихся инвестиций:

техническими, финансовыми и коммерческими. Желательно, чтобы на этом этапе можно было получить консультацию у специалистов различного профиля (в зависимости от вида деятельности предприятия и его особенностей, не раскрывая основной тайны коммерческого проекта).

На этой стадии аналитических работ особенно важно как можно точнее определить масштабы будущего проекта, т.е. величину планируемого выпуска или количественные параметры деятельности в сфере услуг. Без такого уточнения бессмысленно вести дальнейший сбор информации. Причина очевидна: от масштабов будущей деятельности на вновь создаваемом производственном объекте будут зависеть потребности в инвестициях, затраты на производство продукции (оказание услуг) и в конечном счете прибыль. Кроме того, без определения масштабов будущей производственной деятельности невозможно проводить достоверное сравнение различных вариантов инвестиционных проектов.

Не менее важная задача этой стадии работ - как можно более точное временное планирование всех видов работ, без которых данный инвестиционный проект не может быть реализован. Такое планирование особенно важно для анализа на основе сопоставления дисконтированных денежных притоков и оттоков[17; 40; 44].

Подготовка всех типов данных для принятия окончательного решения составляет основное содержание стадии окончательной формулировки инвестиционного проекта и тщательной оценки его технико-экономической и финансовой приемлемости.

4.2. Последовательность выполнения бизнес-планов инвестиционных проектов

Существуют различные методики, позволяющие структурировать и унифицировать процесс проведения обоснования проекта. Выбор методики сбора информации и проведения расчетов – задача, решение которой зависит от конкретных особенностей проекта и условий его реализации. Структура

бизнес-плана представлена на рис.1.

Разработчик определяет структуру и содержание отдельных частей обоснования с учетом специфики проекта, наличия необходимой информации, степени проработанности разделов будущего проекта.

БИЗНЕС-ПЛАН

Общая характеристика предприятия, продукции

Анализ рынка и основных конкурентов

Производственный план

План маркетинговой деятельности

Организационный план

План по рискам

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Рис.1. Структура бизнес-плана

Рекомендуется следующая примерная последовательность выполнения бизнес-планов инвестиционных проектов на всех стадиях:

Раздел 1. Общие исходные данные и условия, идея проекта.

Раздел 2. Оценка рынков и мощность предприятия.

Раздел 3. Капиталовложения в основные средства и нематериальные активы (основные фонды) предприятия и другие (не капитализируемые) работы и затраты.

Раздел 4. Месторасположение предприятия, стоимость земельного участка.

Раздел 5. Прямые материальные затраты на производство продукции.

Раздел 6. Организационная структура управления предприятием, численность персонала и затраты на оплату труда.

Раздел 7. Накладные (косвенные) расходы.

Раздел 8. Планирование сроков осуществления проекта.

Раздел 9. Финансово-экономическая оценка проекта.

Раздел 1. Общие исходные данные и условия. Идея проекта

В этом разделе отражается собственно идея проекта, основной замысел, географические аспекты, отраслевая направленность и т.д., в том числе:

- характеристика товара (наименование, назначение, область применения, отличительные черты от прямо или косвенно конкурентных продуктов, находящихся на рынке);

- предполагаемые рынки сбыта (состав потенциальных покупателей, величина потребительского рынка, его географическое положение);

- перечень целей проекта (объем продаж, доля рынка);

- организационно-правовая форма предприятия;

- краткие сведения о конкурентах;

- краткие сведения об участниках проекта;

- средства, за счет которых предполагается осуществить проект.

Для инвестиционных проектов, осуществляемых действующим предприятием, приводятся краткие сведения о нем:

- история предприятия, сведения о развитии за прошедшее время, описание текущей ситуации;

- основные владельцы и их роль в основании и деятельности предприятия;

- показатели финансовой эффективности предприятия за последние три года;

- основные достижения предприятия;

- выпускаемая продукция;

- преимущества предприятия перед конкурентами;

- объем производства продукции или услуг, предоставляемых предприятием;

- доля предприятия на рынке и тенденции ее изменения; сезонность;

основные потребители (клиенты);

- география рынка сбыта; основные конкуренты и их сильные стороны; уровень технологии;

- анализ издержек; основные проблемы предприятия;

- анализ слабых и сильных сторон предприятия (качество продукции или услуг, возможности сбыта, уровень производственных издержек, квалификация, опыт персонала, уровень технологии, условия поставок материалов или комплектующих, уровень менеджмента).

Раздел 2. Оценка рынков и мощность предприятия

Этот раздел инвестиционного проекта обычно выполняется в последовательности, приведенной в табл. 3.

Таблица 3 Этапы и содержание работ раздела бизнес-плана инвестиционного проекта «Оценка рынков и мощность предприятия»

№ п/п	Этапы и содержание работ
1	Сбор и анализ маркетинговой информации (маркетинговых исследований)
2	Определение целевых рынков: емкость рынков; сегментация рынков; - позиционирование товара на рынках
3	Комплекс маркетинга: - решения по товару; - установление цены; - методы распространения товара; - методы продвижения товара на рынке
4	Планирование производства и продаж в стратегическом и тактическом аспектах

Эта последовательность и содержание работ приведены для инвестиционных проектов в сфере материального производства и могут изменяться в зависимости от специфики конкретного проекта.

Раздел 3. Капиталовложения в основные средства и нематериальные активы (основные фонды) предприятия, другие (некапитализируемые) работы и затраты

Раздел включает в себя определение затрат на приобретение

капитального имущества (основных фондов) и на проведение примерно следующих работ.

Разработка товара (продукции) фирмы: - НИР и ОКР; - функциональные испытания;- конструкторская подготовка производства; - изготовление опытной партии продукции; - рыночные испытания продукции.

Технологическая и организационная подготовка производства:

- технологическая и проектная документация (в том числе строительно-монтажная);

- капитальное имущество для основного, вспомогательного, обслуживающего производств и общефирменных функциональных служб (здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инструменты, инвентарь, принадлежности и прочее капитальное имущество).

Если предприятие само не производит НИОКР, а покупает лицензионную документацию для производства продукции, то для учета этих затрат в денежных потоках необходимо знать стоимость лицензии и график платежей.

Перед проведением технологической и организационной подготовки производства предприятие должно располагать основными исходными данными и принять целый ряд принципиальных решений, которые существенно влияют на стоимость основных фондов предприятия. К ним относятся:

1) объект производства (полный комплект конструкторской документации на новое изделие);

2) объем производства (максимальный годовой объем выпуска при полном освоении производства с разбивкой по месяцам и с учетом изготовления запасных частей и поставок по кооперации);

3) предполагаемый срок выпуска изделий и объем выпуска по годам;

4) планируемые кооперируемые поставки предприятию деталей, сборочных единиц, полуфабрикатов, предприятия-поставщики и цены;

- 5) планируемые поставки стандартных изделий предприятию, предприятия-поставщики и цены;
- 6) планируемый режим работы предприятия (количество смен, продолжительность рабочей недели и смены);
- 7) планируемый коэффициент загрузки оборудования;
- 8) ремонтная политика предприятия;
- 9) политика запасов сырья, материалов и комплектующих изделий;
- 10) политика запасов готовой продукции;
- 11) политика социологии труда;
- 12) основные маркетинговые решения.

При определении состава и количества основных средств при выполнении небольших инвестиционных проектов удобно пользоваться описанием производственного процесса и схемой технологических потоков.

Для определения состава и количества основных средств, необходимых для выполнения вспомогательных и обслуживающих процессов, а также общефирменных функций, необходимо, прежде всего, разработать производственную структуру предприятия, а затем по известным (принятым) методикам определить основные средства и их стоимость.

Раздел 4. Местоположение организации, стоимость земельного участка

Этот раздел особенно важен, если проект предусматривает создание нового объекта, организацию канала сбыта, лаборатории и т.д. Когда содержанием экономической оценки служит проект, осуществляемый действующим предприятием, оценивается необходимость выделения и расширения площадей, возможность их перераспределения и т.д. Производится отбор района и конкретной площадки для размещения объекта. Проблема эффективного месторасположения организации состоит в необходимости удобного в течение длительного времени (и прибыльного) пространственного размещения фирмы.

Причиной проблемы месторасположения является экономическая

неоднородность пространства или площадей, в силу чего любое месторасположение оказывает специфическое влияние на предпринимательский успех (затраты и выгоды), связанное с выбором и использованием данного места. Основная цель выбора месторасположения – максимизация разницы между выгодой и затратами.

Кроме этой экономической задачи, могут решаться и другие, неэкономические – престиж, надежность и т.п.

Раздел 5. Прямые материальные затраты на производство продукции Прямые материальные затраты на производство продукции состоят из следующих статей: - основное сырье и материалы;- вспомогательное сырье и материалы; - покупные полуфабрикаты;- покупные комплектующие изделия; - тара и тарные материалы;- топливо для технологических целей; - энергия для технологических целей;- транспортно-заготовительные расходы;- работы и услуги сторонних организаций производственного характера.

Стоимость сырья и материалов определяется на основании норм расходов каждого вида материалов и цен на них.

Расходы по статьям «Покупные полуфабрикаты» и «Покупные комплектующие изделия» определяются в соответствии с ведомостью покупных изделий и полуфабрикатов.

В статью «Топливо и энергия для технологических целей» включаются затраты на все виды расходуемого в производстве топлива и энергии;- уголь;- мазут;- природный газ и др.; - электроэнергия;- тепловая энергия; - вода;- инертные газы (СО₂, аргон и др.); - сжатый воздух и т.д.

Раздел 6. Организационная структура управления предприятием, численность персонала и затраты на оплату труда

6.1. Организационная структура управления предприятием

На основе функциональной структуры управления разрабатывается производственная структура предприятия, т. е. конкретный состав цехов, подразделений и служб предприятия, на основе которой создается

организационная структура управления с учетом выбранного типа:

линейная; - функциональная; - линейно-функциональная; - дивизиональная; - матричная; - множественная.

В этом разделе инвестиционного проекта также приводятся должностные обязанности руководства предприятия.

6.2. Структура персонала предприятия, определение численности

персонала. Состав работающих на предприятии делится на две группы: промышленно-производственный персонал и непромышленный персонал. Деление персонала на категории определяется предприятием самостоятельно.

В некоторых фирмах персонал подразделяется на следующие категории: - управленческий персонал; - служащие; - квалифицированные рабочие и технический персонал; - полуквалифицированные рабочие; - неквалифицированные рабочие; - иностранные рабочие.

6.3. Затраты на оплату труда

Затраты на оплату труда определяются для всех категорий персонала предприятия. в которые включаются:

- основная заработная плата с учетом всех выплат из фонда оплаты труда (премии за производственные результаты, выплаты стимулирующего характера, надбавки за профессиональное мастерство, выплаты компенсирующего характера, связанные с режимами работы и условиями труда);

- дополнительная заработная плата (10 – 20 % от основной);

- отчисления на социальные нужды.

Раздел 7. Накладные (косвенные) расходы

При расчете накладных расходов группировка затрат может быть любой удобной для проектанта (например, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования и транспортных средств, цеховые расходы, общезаводские расходы, или общепроизводственные расходы и общехозяйственные расходы), но при этом нужно соблюдать следующие

условия:

- выделять амортизационные отчисления в отдельную статью;
- производить группировку затрат таким образом, чтобы их можно было разделить на: условно-постоянные и условно-переменные.

Определение накладных расходов можно производить различными методами, в зависимости от стадии и уровня проработки инвестиционного проекта:

- 1) метод прямого счета по каждой статье затрат;
- 2) метод определения расходов в процентном отношении к основной заработной плате производственных рабочих;
- 3) смешанный метод, когда одна часть статей затрат определяется прямым счетом (амортизационные отчисления; зарплата вспомогательного и административно-управленческого персонала, налоги и сборы, относимые на себестоимость), другая – как процент к основной заработной плате производственных рабочих.

В случае 2-го и 3-го методов необходимо иметь статистические данные о накладных расходах или собственного предприятия, или предприятий того же профиля и размера.

Раздел 8. Планирование сроков осуществления проекта

8.1. Горизонт расчета (расчетный период) и его разбивка на шаги

Оценка предстоящих затрат и результатов при определении эффективности инвестиционного проекта осуществляется в пределах расчетного периода, продолжительность которого (горизонт расчета) должна охватывать весь жизненный цикл разработки и реализации проекта вплоть до его прекращения и принимается с учетом:

- степени исчерпанности сырьевых запасов и других ресурсов;
- прекращения производства в связи с изменением требований (норм, стандартов) к производимой продукции, технологии производства или условиям труда на этом производстве;
- отсутствия потребности рынка в продукции в связи с ее моральным

устареванием или потерей конкурентоспособности;

- износа основной (определяющей) части основных средств;
- выполнения организацией своего функционального назначения (ликвидация строительной организации после окончания строительства объекта);
- окончания срока аренды земельного участка, зданий, сооружений;
- достижения целевой величины совокупной прибыли и др.

При необходимости в конце расчетного периода предусматривается ликвидация сооружаемых объектов.

Горизонт расчета разбивается на шаги. Шагом расчета при определении показателей эффективности могут быть: месяц, квартал, полугодие или год.

8.2. Этапы и работы по реализации проекта

Количество этапов и работы, выполняемые на каждом этапе в процессе реализации проекта, зависят от особенностей конкретного проекта. Но практически все инвестиционные проекты выполняются в три этапа:

- 1) предпроизводственный период;
- 2) освоение производства или рынка;
- 3) работа на полную (проектную) мощность.

Ориентировочный состав работ первого (предпроизводственного) этапа может быть следующим (пример):

- государственная регистрация предприятия;
- получение лицензии на право деятельности;
- проектные работы;
- приобретение (аренда) земельного участка и подготовка строительной площадки;
- строительно-монтажные работы;
- закупка оборудования и др. основных средств; - монтажные и пусконаладочные работы;
- обучение персонала;

- сдача объектов в эксплуатацию.

Раздел 9. Финансово-экономическая оценка проекта

Этот раздел инвестиционного проекта является завершающим. Оценка коммерческой эффективности инвестиционного проекта в целом выполняется в следующей последовательности:

- издержки производства и реализации продукции,
- определение потребности в оборотных средствах и прирост оборотных средств,
- общие капиталовложения (инвестиции),
- отчет о прибылях и убытках,
- денежные потоки и показатели эффективности,
- оценка устойчивости инвестиционного проекта в целом,
- финансовый профиль проекта.

Показатели *коммерческой эффективности проекта* определяются на основе денежных потоков, расчет которых производится на базе данных, определяемых по шагам расчетного периода:

- издержки производства и реализации продукции;
- потребность в оборотных средствах и прирост оборотных средств;
- общие капиталовложения;
- отчет о доходах и расходах и показатели рентабельности.

При расчете *издержек производства и реализации продукции (услуг)* группировка затрат не имеет принципиального значения. Однако при выполнении этих расчетов необходимо соблюдать следующие правила:

- выделять амортизационные отчисления в отдельную статью;
- группировку затрат производить таким образом, чтобы их можно было разделить на условно-постоянные и условно-переменные.

Необходимость достаточно подробного учета *оборотного капитала* определяется несколькими факторами:

- объемом оборотного капитала, зависящего от типа инвестиционного проекта;

- уровнем прогнозируемой инфляции;
- степенью неопределенности сроков поступления.

Общие капиталовложения (инвестиции) состоят из следующих статей затрат: - основные средства; - нематериальные активы; - прочие (некапитализируемые) работы и затраты; - пусконаладочные работы; - замещение основных средств и нематериальных актов; - прирост оборотных средств.

Результатами отчета о прибылях и убытках являются следующие показатели: - прибыль балансовая; - прибыль чистая; - прибыль чистая нарастающим итогом; - доход (прибыль чистая плюс амортизация); - доход нарастающим итогом; - показатели рентабельности, рассчитанные относительно балансовой прибыли, чистой прибыли или дохода (рентабельность продаж, рентабельность продукции, рентабельность основного капитала и т.д.) [22; 40; 44].

Денежные потоки для оценки коммерческой эффективности проекта в целом. Операционная деятельность:

1. *Денежные притоки* (стр. 1.1 + стр 1.2)

1.1. Выручка от реализации продукции.

1.2. Прочие доходы.

2. *Денежные оттоки* (сумма строк 2.1 +2.3)

2.1. Издержки производства и сбыта продукции без амортизационных отчислений.

2.2. Налоги и сборы.

2.3. Прочие расходы.

3. *Сальдо денежного потока от операционной деятельности* (стр.1-стр.2.).

Инвестиционная деятельность:

4. *Денежные притоки* (ликвидационная стоимость).

5. *Денежные оттоки* (стр. 5.1 + стр. 5.2).

5.1. Общие капиталовложения (инвестиции).

5.2. Вложение средств в дополнительные фонды.

6. Сальдо денежного потока от инвестиционной деятельности (стр. 4 – стр. 5).

7. Сальдо двух потоков (чистые денежные поступления проекта).

8. То же нарастающим итогом ($NV(m)$).

9. Коэффициент дисконтирования.

10. Чистая текущая стоимость (стр.7 □□стр.9).

11. Чистая текущая стоимость нарастающим итогом (NPV_m).

Показатели коммерческой эффективности инвестиционного проекта в целом:

1. Максимальный денежный отток (с дисконтированием и без).
2. Срок окупаемости капиталовложений (с дисконтированием и без).
3. Кумулятивные чистые денежные поступления.
4. Интегральный экономический эффект (NPV).
5. Внутренняя норма доходности (IRR).
6. Индекс доходности инвестиций.
7. Индекс доходности дисконтированных инвестиций.

Оценка устойчивости и эффективности проекта в целом в условиях неопределенности и риска может быть произведена следующими методами:

- укрупненной оценки устойчивости;
- расчета уровней безубыточности;
- вариации параметров;
- оценка ожидаемого эффекта проекта с учетом количественных характеристик неопределенности.

Графическое отображение динамики показателей кумулятивных денежных поступлений, показателей чистой текущей стоимости нарастающим итогом при норме дисконта E , чистой текущей стоимости нарастающим итогом при норме дисконта $E_{ВН}$ (равной внутренней норме доходности) представляет собой так называемый финансовый профиль проекта[18; 40; 44].

ГЛАВА 5. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ , БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

5.1. Налогообложение в предпринимательской деятельности

Налоги — неотъемлемый элемент государства, основная форма его доходов, как в прошлом, так и в современных условиях. Еще со времени своего возникновения государство формирует единый *централизованный фонд удовлетворения общественных потребностей*, предоставляя своим гражданам в обмен на налоги «общественные товары» и услуги бюджетной сферы (оборону, правоохранительную систему, государственное управление и т.д.). *Изъятие государством в пользу общества определенной части производимого общественного продукта в виде обязательного взноса составляет суть налогов.* Поэтому давно уже существует афоризм: «Платить налоги и умереть должен каждый».

Знание законодательства о налогах необходимо каждому предпринимателю с начала его деятельности: какие налоги платить, сколько и когда. В России знание налогового законодательства осложняется действием множества разнообразных налогов, постоянным их изменением и порой сложностью расчетов. Налоговая система РФ представлена Налоговым кодексом РФ, который определяет общие принципы построения и перечень налогов, сборов и других платежей в бюджеты разных уровней и во внебюджетные фонды, а также права, обязанности и ответственность налогоплательщиков и налоговых органов.

Выделяют **принципы налогообложения** — основополагающие, фундаментальные начала и идеи, положения и правила, определяющие сущность налоговой системы Российской Федерации. Данные принципы имеют общеобязательное значение, образуют своего рода несущую конструкцию становления и развития российской системы налогообложения и налогового правоприменения.

Следует учитывать, что принципы налогообложения предпринимателя равнозначны (идентичны) общим (универсальным) принципам налогообложения, закрепленным в Налоговом кодексе и единым на всей территории Российской Федерации, для всех налогоплательщиков.

Согласно ст. 75 Конституции Российской Федерации принципы налогообложения устанавливаются федеральным законодателем и не могут произвольно изменяться (или дополняться) законами субъектов Российской Федерации[36; 40; 44].

Принципы налогообложения предпринимателя выражают основную сущность норм предпринимательского права и главные направления государственной политики в области правового регулирования соответствующих общественных отношений. При этом можно отметить, что впервые они были сформулированы еще А. Смитом в его работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.). А. Смит выделил пять принципов налогообложения, названных позднее «Декларацией прав плательщика»:

1) принцип **хозяйственной независимости и свободы** налогоплательщика, основанный на праве частной собственности, как считал А. Смит, все остальные принципы занимают подчиненное данному принципу положение;

2) принцип **справедливости**, заключающийся в равной обязанности граждан платить налоги соразмерно своим доходам: «...соответственно их доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства»;

3) принцип **определенности**, из которого следует, что сумма, способ, время платежа должны быть заранее известны налогоплательщику. Как писал А. Смит «Налог, который обязывается уплачивать каждое отдельное лицо, должен быть точно определен, а не произволен. Срок уплаты, способ платежа, сумма платежа — все это должно быть ясно и определено для плательщика и для всякого другого лица», ибо неопределенность

налогообложения — большее зло, чем неравномерность налогообложения;

4) принцип **удобности**, согласно которому налог должен взиматься в такое время и таким способом, которые представляют наибольшие удобства для плательщика;

5) принцип **экономии**, в соответствии с которым издержки по взиманию налога должны быть меньше, чем сами налоговые поступления.

Предложенные А. Смитом принципы сохранили свою актуальность и поныне. Однако за более чем двухсотлетнее развитие общества эта система претерпела определенные изменения. В настоящее время из перечисленных реально воплощены на практике четыре следующих экономических принципа налогообложения:

1) принцип **справедливости**, согласно которому каждый подданный государства обязан принимать участие в финансировании расходов государства соразмерно своим доходам и возможностям. Налоги должны быть справедливыми – «с каждого налогоплательщика по его возможностям»;

2) принцип **экономической обоснованности налогообложения, соразмерности** налогов, баланса интересов отдельных лиц налогоплательщиков и общества в целом. Задача законодателя – на основе экономически обоснованных предложений установить такой режим налогообложения, который не подавлял бы экономическую активность налогоплательщика и в то же время обеспечивал необходимый уровень налоговых поступлений в бюджет. Таким образом, налогообложение как экономическая категория имеет свои пределы. *Налоговый предел* - условная точка в налогообложении, в которой достигается оптимальная для плательщиков и государственной казны доля валового национального продукта, перераспределяемого через бюджетную систему.

3) принцип **максимального учета интересов и возможностей налогоплательщиков**. Данный принцип является одним из важнейших экономических положений, известных в России еще с начала XIX в. В

соответствии с данным принципом налогообложение должно характеризоваться определенностью и удобством для налогоплательщика. Примером реализации данного принципа на современном этапе можно назвать – упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства в РФ, в котором предусматривается замена множества налогов одним.

Другим проявлением этого принципа является **информированность и определенность налоговой обязанности**. Акты законодательства о налогах и сборах должны быть сформулированы таким образом, чтобы каждый точно знал, какие налоги (сборы), когда и в каком порядке он должен платить. Обо всех изменениях налогового законодательства налогоплательщик должен быть проинформирован заранее.

4) **принцип экономичности (эффективности)** налоговой системы. Помимо определенных выше принципов, называют также следующие:

-а) **принцип законности налогообложения**. Данный принцип общеправовой и опирается на конституционный запрет ограничения прав и свобод человека и гражданина иначе, чем федеральным законом (ч. 3 ст. 55 Конституции РФ). Налогообложение – это ограничение права собственности, но ограничение законное, т. е. основанное на законе. НК РФ указывает на то, что каждое лицо должно уплачивать лишь законно установленные налоги и сборы (п. 1 ст. 3 НК РФ).

-б) **принцип всеобщности и равенства налогообложения**. В соответствии с этим принципом каждый член общества обязан участвовать в финансировании публичных затрат государства и общества наравне с другими. Всеобщность налогообложения состоит в том, что определенные налоговые обязанности устанавливаются, **по общему правилу**. Предприниматели уплачивают налоги независимо от форм собственности, национальных и политических особенностей субъектов, организационно-правовых форм предпринимательства, их местонахождения, социальных и других различий.

-в) **принцип единства экономического пространства Российской Федерации и единства налоговой политики.** В соответствии с рассматриваемым принципом не допускается устанавливать налоги и сборы, нарушающие единое экономическое пространство Российской Федерации, в частности прямо или косвенно ограничивающие свободное перемещение в пределах территории Российской Федерации товаров (работ, услуг) или финансовых средств. *Принцип единства системы налогов и сборов* означает унификацию системы налогообложения.

-г) **принцип простоты и гибкости налогообложения.** Система и процедура выплаты налогов должны быть простыми, понятными и удобными для налогоплательщиков, экономичными для учреждений, собирающих налоги. При этом система должна быть гибкой и легко адаптируемой к меняющимся общественно-политическим потребностям;

-д) **принципы гласности, открытости и прозрачности** налоговой системы государства, наличие механизмов общественного контроля за движением налоговых средств, поступивших от налогоплательщиков (предпринимателей) и ответственности за злоупотребления в этой сфере;

-е) **принцип правоты налогоплательщика (предпринимателя)** - служит важнейшей гарантией защиты прав и законных имущественных интересов налогоплательщиков (предпринимателей) от чрезмерных притязаний со стороны российского государства. **Принцип презумпции толкования в пользу налогоплательщика** (плательщика сборов) всех неустраняемых сомнений, противоречий и неясностей актов законодательства о налогах и сборах означает, что все неустраняемые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах должны трактоваться в пользу налогоплательщика.

Принципы налогообложения на практике реализуются через методы налогообложения. Под **методом налогообложения** понимается установление зависимости между величиной ставки налога и размером объекта налогообложения. Разработаны **четыре метода налогообложения: равный,**

пропорциональный, прогрессивный и регрессивный.

Социально-экономическая сущность, внутреннее содержание налогов проявляется через их функции. Налогообложение предпринимателя выполняет несколько **функций**, в каждой из которых реализуется *назначение* указанных налогов. Взаимодействуя, данные функции образуют систему налогообложения предпринимателя, которая в РФ претерпела определенные изменения в силу нестабильности экономического развития, а также несовершенства первоначальных разработок. При некоторых своих недочетах российская налоговая система отвечает требованиям рыночных отношений, устанавливая единые правила налогообложения для всех участников налоговых отношений. Налоги, сборы, пошлины и другие платежи — это обязательные взносы в бюджеты разного уровня или во внебюджетные фонды, которые осуществляются в порядке и на условиях, определяемых законодательством. Эти взносы выполняют следующие функции[40; 44].

Фискальная функция налогов заключается в их использовании для нужд государства – содержания армии, аппарата государственного и местного управления, здравоохранения, образования, культуры и т.д. Фиском (от латинского *fiscus*, букв. - корзина) в Древнем Риме называлась военная касса, где хранились деньги, предназначенные к выдаче.

С конца 1 в. до н.э. фиском стала называться частная казна императора, находившаяся в ведении чиновников и пополнявшаяся доходами с императорских провинций. С IV в. н.э. фиск - единый общегосударственный центр Римской империи, куда стекались все виды доходов, налогов и сборов, производились государственные расходы и т. д. (отсюда обозначение термином «фиск» государственной казны).

Налогам принадлежит решающая роль в формировании доходной части государственного бюджета. Выделяют также **воспроизводственную функцию** налогов, которая предназначена для аккумуляции средств на восстановление используемых ресурсов. Эту функцию выполняют

отчисления предпринимателей на воспроизводство минерально-сырьевой базы, плата за воду и т.д.

Социальная функция проявляется в перераспределении доходов различных социальных групп в обществе с целью сгладить неравенства между ними. Иными словами, происходит передача средств в пользу более слабых и незащищенных групп граждан за счет возложения налогового бремени на более сильные (высокодоходные) категории населения, т.е. в ряде социально ориентированных стран фактически происходит плата высокодоходной части населения в пользу менее доходной за социальную стабильность в обществе.

Существование единой ставки подоходного налога существенно ослабляет распределительную (социальную) функцию налогов. Как писал один шведский экономист: «Большая часть государственного производства и услуг финансируется от собранных налогов и затем распределяется более или менее бесплатно среди граждан. Это касается образования, медицинского обслуживания, воспитания детей и ряда других направлений. Цель - сделать распределение жизненно важных средств более равномерным».

Поощрительная функция налогов - порядок налогообложения предпринимателя может отражать признание государством особых заслуг определенных категорий граждан перед обществом (например, предоставление налоговых льгот).

Контрольная функция налогов способствует осуществлению через налоги, взимаемые с предпринимателей, контроль со стороны государства за финансово-хозяйственной деятельностью предпринимателей, за источниками их доходов и расходами. Благодаря денежной оценке сумм налогов, поступивших от предпринимателей, возможно количественное сопоставление показателей доходов с потребностями государства в финансовых ресурсах. Благодаря контрольной функции оценивается эффективность налоговой системы в целом, обеспечивается контроль за

видами деятельности и финансовыми потоками.

Регулирующая функция налогов означает, что с их помощью, через уменьшение или увеличение величины налогов, ввод одних и отмену других налогов, налоговых льгот, можно регулировать экономику страны, усиливая или ослабляя накопление капиталов, расширяя или уменьшая платежеспособный спрос, тем самым **стимулируя** или сдерживая темпы экономического развития, развитие определенных сфер и отраслей, научно-технический прогресс, инновации и т.д.

Регулирующая функция проявляется через налоговый механизм, представляющий собой совокупность организационно-правовых норм и методов управления налогообложением, включая широкий арсенал различного рода надстроечных инструментов (налоговых ставок, льгот, способов обложения, санкций). Государство придает своему налоговому механизму юридическую форму посредством налогового законодательства. Налоги выступают наиболее эффективной формой регулирования рыночного хозяйства.

Налоговая система базируется на соответствующих законодательных актах государства, которые устанавливают конкретные методы построения и взимания налогов, то есть определяют конкретные **элементы налогов**, к которым относятся:

объект налога — это имущество или доход, подлежащие обложению, измеримые количественно, которые служат базой для исчисления налога;

субъект налога — это налогоплательщик, то есть физическое или юридическое лицо, которое обязано в соответствии с законодательством уплатить налог;

источник налога, то есть доход из которого выплачивается налог;

ставка налога — величина налоговых отчислений с единицы объекта налога. Ставка определяется либо в виде *твердой ставки*, либо в виде *процента* и называется *налоговой квотой*;

налоговая льгота — полное или частичное освобождение плательщика

от налога;

срок уплаты налога — срок в который должен быть уплачен налог и который оговаривается в законодательстве, а за его нарушение, не зависимо от вины налогоплательщика, взимается пени в зависимости от просроченного срока;

правила исчисления и порядок уплаты налога;

штрафы и другие санкции за неуплату налога.

Способы взимания налогов. Налоги могут взиматься следующими способами:

1. **Кадастровый** — (от слова кадастр — таблица, справочник) когда объект налога дифференцирован на группы по определенному признаку. Перечень этих групп и их признаки заносится в специальные справочники. Для каждой группы установлена индивидуальная ставка налога. Такой метод характерен тем, что величина налога не зависит от доходности объекта. Примером такого налога может служить налог на владельцев транспортных средств. Он взимается по установленной ставке от мощности транспортного средства, не зависимо от того, используется это транспортное средство или простаивает.

2. **На основе декларации.** Декларация — документ, в котором плательщик налога приводит расчет дохода и налога с него. Характерной чертой такого метода является то, что выплата налога производится после получения дохода и лицом получающим доход. Примером может служить налог на прибыль.

3. **У источника.** Этот налог вносится лицом выплачивающим доход. Поэтому оплата налога производится до получения дохода, причем получатель дохода получает его уменьшенным на сумму налога. Например, подоходный налог с физических лиц. Этот налог выплачивается предприятием или организацией, на которой работает физическое лицо. То есть до выплаты, например, заработной платы из нее вычитается сумма налога и перечисляется в бюджет. Остальная сумма выплачивается

работнику.

Виды налоговой системы. Существуют два вида налоговой системы — шедулярная и глобальная.

В *шедулярной налоговой системе* весь доход, получаемый налогоплательщиком, делится на части — *шедулы*. Каждая из этих частей облагается налогом особым образом. Для разных шедулов могут быть установлены различные ставки, льготы и другие элементы налога, перечисленные выше. В *глобальной налоговой системе* все доходы физических и юридических лиц облагаются одинаково. Такая система облегчает расчет налогов и упрощает планирование финансового результата для предпринимателей. Глобальная налоговая система широко применяется в Западных государствах.

Виды налогов. Налоги бывают двух видов. **Первый вид — налоги на доходы и имущество:**

- подоходный налог и налог на прибыль корпораций (фирм);
- на социальное страхование и на фонд заработной платы и рабочую силу (так называемые социальные налоги, социальные взносы);
- поимущественные налоги, в том числе налоги на собственность, включая землю и другую недвижимость;
- налог на перевод прибыли и капиталов за рубеж и другие. Они взимаются с конкретного физического или юридического лица, их называют *прямыми налогами*.

Второй вид — налоги на товары и услуги:

- налог с оборота — в большинстве развитых стран заменен налогом на добавленную стоимость;
- акцизы (налоги, прямо включаемые в цену товара или услуги);
- на наследство;
- на сделки с недвижимостью и ценными бумагами и другие. Это *косвенные налоги*. Они частично или полностью переносятся на цену товара или услуги.

Прямые налоги трудно перенести на потребителя. Из них легче всего дело обстоит с налогами на землю и на другую недвижимость: они включаются в арендную и квартирную плату, цену сельскохозяйственной продукции.

Косвенные налоги переносятся на конечного потребителя в зависимости от степени эластичности спроса на товары и услуги, облагаемые этими налогами. Чем менее эластичен спрос, тем большая часть налога перекладывается на потребителя. Чем менее эластично предложение, тем меньшая часть налога перекладывается на потребителя, а большая уплачивается за счет прибыли. В долгосрочном плане эластичность предложения растет, и на потребителя перекладывается все большая часть косвенных налогов. В случае высокой эластичности спроса увеличение косвенных налогов может привести к сокращению потребления, а при высокой эластичности предложения — к сокращению чистой прибыли, что вызовет сокращение капиталовложений или перелив капитала в другие сферы деятельности[33; 40; 44].

Различают также твердые, пропорциональные, прогрессивные и регрессивные налоговые ставки.

Твердые ставки устанавливаются в абсолютной сумме на единицу обложения, независимо от размеров дохода.

Пропорциональные — действуют в одинаковом процентном отношении к объекту налога без учета дифференциации его величины.

Прогрессивные ставки предполагают возрастание величины ставки по мере роста дохода. Прогрессивные налоги — это те налоги, бремя которых сильнее давит на лиц с большими доходами.

Регрессивные ставки предполагают снижение величины ставки по мере роста дохода. Регрессивный налог может и не приводить к росту абсолютной суммы поступлений в бюджет при увеличении доходов налогоплательщиков.

В зависимости от использования **налоги делятся на общие и**

специфические. Общие налоги используются на финансирование текущих и капитальных расходов государственного и местных бюджетов без закрепления за каким либо определенным видом расходов.

Специфические налоги имеют целевое назначение (например, отчисления на социальное страхование или отчисления на дорожные фонды).

В Российской Федерации все обязательные платежи по закону разделены на три группы в зависимости от органа, который их устанавливает и изымает: **федеральные, региональные, местные.**

Федеральные налоги занимают господствующее положение в стране, им принадлежит решающее значение как главного ресурса российского государства. В консолидированном бюджете РФ на долю федеральных налогов приходится почти 3/4 всех налоговых поступлений (без учета передачи налоговых доходов в нижеследующие бюджеты).

Перечень, размеры ставок, объекты обложения, плательщики, льготы, порядок зачисления их в бюджет или во внебюджетные фонды устанавливаются законодательными актами РФ. **Федеральные налоги** взимаются на всей территории России, к ним относятся: *налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на доходы физических лиц, налог на прибыль организаций, налог на добычу полезных ископаемых, водный налог, сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов, государственная пошлина.*

К *региональным налогам относятся: налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес, транспортный налог.* Налог на имущество оплачивается юридическими лицами, плательщиками остальных являются организации и индивидуальные предприниматели, транспортный налог уплачивают также и физические лица. Денежные средства поступают в бюджеты субъектов Федерации, кроме средств транспортного налога, из которых формируется Дорожный фонд.

Местные налоги и сборы служат дополнением к действующим федеральным и региональным налогам. К ним относятся: *налог на*

имущество физических лиц, земельный налог.

Местные органы самоуправления имеют право заключать налоговые соглашения с предпринимателями о предоставлении им целевых налоговых льгот в пределах сумм, зачисляемых в их бюджеты. Эти льготы получают те, кто выполняет особо важные заказы по социально-экономическому развитию территорий или оказывает особо важные услуги населению данной территории. Местные налоги взимаются как с предпринимателей, так и с физических лиц, земельный налог также оплачивают организации.

Необходимо различать понятия «*налог*» и «*сбор*». Важнейший признак налога и сбора – обязательный (принудительный) характер.

Налог – это обязательный, индивидуально-безвозмездный платеж, взимаемый 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 государства и (или) муниципальных образований.

Сбор – это обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в интересах плательщиков сборов юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав и выдачу разрешений (лицензий). Сбором является государственная пошлина, например, при обращении в суд. Получатели сборов – государственные органы, органы местного самоуправления, иные уполномоченные органы.

Обобщенной характеристикой действия налогов считается налоговое бремя, определяющее долю изъятий в совокупном доходе государства, а также отдельных категорий плательщиков. Наиболее распространенным показателем налогового бремени является доля налогов в ВВП.

Налоговую систему необходимо понимать как экономическое явление, которое изменяется и развивается вместе с развитием общества. Основной составной частью налоговой системы является совокупность налогов и сборов. К иным элементам налоговой системы относятся принципы, формы и

методы установления налогов (вырабатываются в процессе деятельности соответствующих законодательных и исполнительных государственных органов), формы и методы налогового контроля и ответственность за нарушение налогового законодательства (это входит в компетенцию налоговых органов) [18; 40; 44].

Налогам присуща одновременно **стабильность и подвижность**. Чем стабильнее система налогообложения, тем увереннее чувствует себя предприниматель: он может заранее и достаточно точно рассчитать, каков будет эффект осуществления того или иного хозяйственного решения, проведенной сделки, финансовой операции. Неопределенность — враг предпринимательства. Предпринимательская деятельность всегда связана с риском, но степень риска, по крайней мере, удваивается, если к неустойчивости рыночной конъюнктуры прибавляется неустойчивость налоговой системы, бесконечные изменения ставок, условий налогообложения, а тем более — самих принципов налогообложения. Не зная твердо, каковы будут условия и ставки налогообложения в предстоящем периоде, невозможно рассчитать, какая же часть ожидаемой прибыли уйдет в бюджет, а какая достанется предпринимателю.

Сочетание стабильности и динамичности, подвижности налоговой системы достигается тем, что в течение года никакие изменения (за исключением устранения очевидных ошибок) не вносятся; состав налоговой системы (перечень налогов и платежей) должен быть стабилен в течение нескольких лет.

Систему налогообложения можно считать стабильной и, соответственно, благоприятной для предпринимательской деятельности, если остаются неизменными основные принципы налогообложения, состав налоговой системы, наиболее значимые льготы и санкции (если, естественно, при этом ставки налогов не выходят за пределы экономической целесообразности). Частные изменения могут вноситься ежегодно, но при этом желательно, чтобы они были установлены и были известны

предпринимателям хотя бы за месяц до начала нового хозяйственного года.

Права, обязанности и ответственность налогоплательщиков.

Налогоплательщиками и плательщиками сборов признаются организации и физические лица, на которых в соответствии с законодательством возложена обязанность уплачивать налоги и сборы.

Права и обязанности налогоплательщиков определены главой 3 «Налогоплательщики и плательщики сборов. Налоговые агенты» НК РФ. Для правильного установления взаимоотношений с налоговыми органами налогоплательщикам необходимо знать свои ***права***, основными из которых являются:

- получение от налоговых органов бесплатной информации, в том числе в письменной форме, о действующих налогах и сборах, правах и обязанностях налогоплательщиков и полномочиях налоговых органов и их должностных лиц;

- использование налоговых льгот при наличии оснований;

- получение отсрочки, рассрочки, налогового кредита или инвестиционного налогового кредита;

- право требовать от должностных лиц налоговых органов соблюдения законодательства о налогах и сборах, соблюдения налоговой тайны.

Первоочередные ***обязанности*** налогоплательщиков — правильное исчисление и своевременная уплата законно установленных налогов, а также постановка на учет в налоговых органах, ведение учета доходов, расходов и объектов налогообложения, представление в налоговые органы по месту учета налоговых деклараций, а также бухгалтерской отчетности.

За нарушение налогового законодательства наступает ***ответственность*** как для физических лиц, так и для организаций и их должностных лиц. Привлечение к ответственности осуществляется только на основаниях и в порядке, которые предусмотрены НК РФ. Для того чтобы знать, какие последствия может повлечь за собой нарушение налогового законодательства, следует изучить систему финансовых и административных

штрафов, которые налагаются при совершении налогового правонарушения. Физическое лицо может быть привлечено к ответственности за нарушение налогового законодательства только с 16 лет. Лицо не может быть повторно привлечено к ответственности за совершение одного и того же налогового правонарушения. Законодательством установлены обстоятельства, которые полностью исключают привлечение лица к ответственности, исключают вину лица в совершении налогового правонарушения.

Права и обязанности налоговых органов. Налоговый контроль

Главной задачей налоговых органов является контроль за соблюдением законодательства о налогах, правильностью их исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующие бюджеты. В соответствии с положениями главы 5 НК РФ налоговые органы наделены следующими основными ***правами***:

- требовать от налогоплательщика документы, служащие основанием для исчисления и уплаты налогов, а также пояснения и документы, подтверждающие правильность и своевременность исчисления и уплаты налогов;

- проводить налоговые проверки;

- приостанавливать операции по счетам налогоплательщиков;

- определять суммы налогов расчетным путем в случаях отказа налогоплательщика допустить должностных лиц налогового органа к проверке;

- привлекать для проведения налогового контроля специалистов, экспертов и переводчиков;

- иными правами, предусмотренными НК РФ. Налоговые органы несут ответственность за превышения своих прав.

Налоговые органы ***обязаны***:

- соблюдать законодательство о налогах и сборах и осуществлять контроль за его соблюдением;

- вести в установленном порядке учет налогоплательщиков;

- проводить разъяснительную работу по применению законодательства о налогах и сборах;
- осуществлять возврат или зачет излишне уплаченных или взысканных сумм налогов, пеней и штрафов, установленных НК РФ;
- соблюдать налоговую тайну;
- направлять налогоплательщику копии акта налоговой проверки и решения налогового органа;
- выполнять другие обязанности, предусмотренные НК РФ.

Налоговые органы несут ответственность за убытки, причиненные налогоплательщикам вследствие своих неправомерных действий или бездействия. Причиненные убытки возмещаются за счет федерального бюджета.

Одним из наиболее эффективных методов контроля со стороны налоговых органов является налоговая проверка. Существует несколько видов налоговых проверок. **Камеральная проверка** проводится по месту нахождения налогового органа на основе представленных налогоплательщиками деклараций и документов, в соответствии с которыми исчисляются и уплачиваются налоги. **Выездная проверка** проводится по решению руководителя (его заместителя) налогового органа как по месту деятельности налогоплательщика, так и по месту нахождения налогового органа, с учетом данных первичных бухгалтерских документов[40; 44].

5.2. Бухгалтерский учет в предпринимательской деятельности

Зарождение бухгалтерского учета относится к началу экономической деятельности человеческого общества. В борьбе за выживание люди постепенно стали понимать, что для удовлетворения насущных потребностей им **необходимо научиться считать**. Территория, на которой обитал их род (племя), могла прокормить ограниченное количество индивидуумов. Поэтому надо было знать возможную наибольшую величину проживающего

сообщества. Место проживания постоянно подвергалось нашествию соседей, и его надо было защищать или бросать и переселяться. Следовало определять возможную наименьшую величину сообщества, способную отстоять свою территорию.

В дальнейшем развитие торгово-экономической и банковской деятельности сопровождалось появлением большого количества долговых обязательств и требований по ним. Сложности их учета и трудности по обеспечению выполнения обязательств приводили к многочисленным тяжбам и судебным разбирательствам. Это потребовало интенсивного включения в бухгалтерский учет юридических норм и правил.

Особое влияние на данный процесс оказало римское право, расцвет которого пришелся на II-I вв. до н.э. Основополагающие постулаты римского права сохранили свою значимость в бухгалтерском учете до настоящего времени. Они провозглашали следующее:

- за все надо платить;
- закон обратной силы не имеет;
- при взаимоисключающих законах нельзя применять ни один из них.

В римской империи II в. н.э. учет вплотную подошел к понятию бухгалтерских проводок; появились термины "дебет" и "кредит". Но было много насущных нерешенных проблем. В частности, отсутствовали приемы подсчета расходов на изготовление продукции, не было представления о том, как учитывать в производственной деятельности предметы и устройства длительного действия (т.е., по современным понятиям, не было понимания калькуляции себестоимости продукции и амортизации основных средств).

В средние века, по мере дальнейшего наращивания темпов экономической жизни, в бухгалтерском учете появилась необходимость группировать однотипные предметы и хозяйственные действия. Возникли понятия счетов и регистров. Счета использовались для обозначения (кодирования) материальных ценностей и хозяйственных операций, а регистры для их специальных записей.

С XIII в. факты совершения хозяйственных операций стали заносить в специальный регистр - журнал хозяйственных операций, который вели как отдельно, так и в комбинации с записями по счетам. (Последнее привело затем к появлению специализированной формы бухгалтерского учета, которая носит ныне название Журнал-Главная.) [13; 40; 44]

Сформировались особые требования для составления журнала хозяйственных операций, сохранившие свою актуальность и сегодня, а именно:

- производить записи в порядке возрастания дат;
- не допускать пропусков хозяйственных операций;
- делать ссылки на первичные документы;
- записывать цифры прописью, чтобы избежать подделок.

XV в. был отмечен важным достижением в бухгалтерском учете: появлением **двойной записи**, смысл которой заключается в том, что при оформлении хозяйственной операции происходит перевод материальных ценностей или долговых обязательств с одного счета на другой. Однако эта простая мысль долго не приходила в голову бухгалтерам. Реализация данной идеи на практике стала одним из важнейших приемов бухгалтерского учета, приблизившего его к науке, а также существенно облегчившего проведение расчетов. Авторство двойной записи принадлежит итальянскому монаху-математику Л. Пачоли (1494 г.).

С момента появления двойной записи бухгалтерский учет приобрел вид стройной и логичной системы, включающей в себя: инвентарный счет; приходно-расходные операции; расчеты между должниками и их кредиторами.

Объемы учета существенно выросли, поэтому возникла необходимость вести его в двух видах: более **общем (синтетическом)** и более **подробном (аналитическом)**. Потребовался специальный учет валютных операций. Появилось большое количество специфических терминов. Сведений в регистрах и книгах уже было недостаточно для подведения итогов

хозяйственной деятельности, поэтому они стали дополняться всевозможными описаниями.

В XVII в. бухгалтерский учет был дополнен понятием **баланса** и приобрел законченный вид. Балансом называли форму отчета о хозяйственной деятельности субъекта правоотношений, содержащую в себе описание материальных ценностей, денежных средств, имущественных и иных прав с описанием источников их поступления или возникновения. Синтетический и аналитический учеты стали нормальным явлением.

Бухгалтерский учет на коммерческом предприятии - существенное звено формирования экономической политики, инструмент бизнеса, один из главных механизмов управления производством и сбытом продукции. Он способствует совершенствованию организации производства, оперативного и долгосрочного планирования, прогнозирования и анализа хозяйственной деятельности.

На основе бухгалтерского анализа может быть определена тенденция развития предприятия. Бухгалтерский учет позволяет представить полную картину имущественного и финансового состояния предприятия. В нем содержится всеобъемлющая синтетическая и аналитическая информация по основным средствам, материальным, трудовым и денежным ресурсам, что позволяет управлять процессом хозяйственной деятельности и контролировать выполнение плана по прибыли.

Важнейшие *функции бухгалтерского учета* как информационно-аналитической подсистемы контура управления коммерческим предприятием:

- 1) контроль процесса производства и реализации продукции (работ, услуг);
- 2) обеспечение сохранности ценностей;
- 3) снабжение руководства и менеджеров различных уровней необходимой информацией;
- 4) поддержание обратной связи между производством и

административно-хозяйственным аппаратом;

5) анализ хозяйственной деятельности.

Функция контроля процесса производства и реализации продукции осуществляется в трех видах. **Предварительный контроль** производится до начала хозяйственной операции, чтобы прогнозировать ее конечный результат. **Текущий контроль** осуществляется во время совершения хозяйственной операции и обеспечивает ее выполнение с наибольшим эффектом. **Последующий контроль** проводится после завершения хозяйственной операции и позволяет корректировать полученный результат и предвидеть дальнейший ход событий.

Функция обеспечения сохранности ценностей достигается использованием развернутого **плана счетов и системы бухгалтерских проводок**, охватывающих все аспекты движения и хранения материальных ценностей и денежных средств. Эта функция усиливается развитым механизмом учета и инвентаризации.

Информационная функция достигается непрерывностью и документированностью бухгалтерского учета, в котором в любой момент может быть представлена полная информация о состоянии дел на предприятии.

Функция обратной связи реализуется налаженным сбором и анализом сведений о хозяйственных средствах и хозяйственных процессах. Результаты этого анализа оперативно передаются в необходимые инстанции для принятия ответственных решений.

Аналитическая функция проявляется через профессионализм кадров, хорошее программное обеспечение и большой практический опыт руководства бухгалтерии. Она позволяет оценить рациональность использования материальных, трудовых и денежных ресурсов предприятия, эффективность инвестиций и кредитной политики. С ее помощью выявляются основные рычаги рентабельности предприятия, находятся узкие места в хозяйственной деятельности, обобщается материал для прогноза и

принятия решений в области долгосрочной финансовой политики предприятия.

Главные задачи бухгалтерского учета на коммерческом предприятии:

1) предоставлять полную и точную информацию руководству предприятия о финансово-экономическом состоянии предприятия, о критических ситуациях в сфере договорных отношений и в области материальных поставок, о нарастающем дефиците денежных средств;

2) осуществлять и регулировать расчетные взаимоотношения с дебиторами и кредиторами, сотрудниками предприятия по оплате труда и по средствам, выданным в подотчет;

3) контролировать работу материально-ответственных лиц предприятия;

4) отвечать за своевременное и в полном объеме выполнение предприятием своих обязательств по платежам в бюджет и внебюджетные фонды;

5) нести ответственность за полноту и четкость операций по наличному и безналичному денежному обороту предприятия;

6) выполнять в срок и предоставлять в государственные контролирующие органы исчерпывающий и точный баланс, другую финансовую отчетность предприятия.

Абсолютную ответственность перед руководством коммерческого предприятия за выполнение указанных задач несет главный бухгалтер - ключевая финансовая персона на предприятии. Главная его обязанность по важности и профессиональной принадлежности – это организация, управление и контроль повседневной, подчас рутинной, учетной работы.

Бухгалтерский счёт представляет собой учётную позицию предназначенную для постоянного учёта в денежном выражении движения каждой однородной группы принадлежащих хозяйствующему субъекту средств и источников их образования методом двойной записи (по дебету и кредиту) в проводках.

Кредит — правая сторона бухгалтерского учета символизирующая пассивы предприятия. По активным счетам и активно-пассивным счетам, увеличение кредита означает уменьшение стоимости имущества или имущественных прав организации. По пассивным счетам увеличение кредита означает увеличение собственности владельца предприятия или увеличение задолженности предприятия перед внешними контрагентами. Кредит в проводках обозначается как К или Кт.

Дебет – это левая сторона бухгалтерского счёта, обозначающая (несколько упрощая) имущество или имущественные права предприятия в контексте учитываемых на счёте фактов.

Различают понятия **дебетового остатка** счёта на некую дату и **дебетовый оборот** счёта за некий промежуток времени. **Дебетовый**

остаток — состояние имущества или имущественных прав предприятия, учитываемых на счёте, остаток которого мы смотрим, на некий момент времени. **Дебетовый оборот** — хозяйственные операции за промежуток времени, приведшие к увеличению имущества/имущественных прав или уменьшению источника формирования имущества, которые учитываются на рассматриваемом счёте.

Строго говоря, при отражении хозяйственных операций дебетовый оборот в активных счетах означает увеличение учитываемых сумм (на активных счетах обычно учитывается имущество или имущественные права предприятия или издержки). Дебетовый оборот в пассивных счетах — обозначает уменьшение учитываемых сумм (на пассивных счетах обычно учитывается выручка и различные виды задолженности предприятия).

Таким образом, в зависимости от объекта учёта счета разделяются на активные, пассивные и активно-пассивные.

По степени детализации учёта счета подразделяются на синтетические, субсчета, аналитические. В зависимости от участия сальдо по счёту в формировании бухгалтерского баланса счета разделяются на балансовые и забалансовые.

Для каждой группы средств и источников этих средств используется отдельный счёт, где отражается остаток (сальдо) данной группы на начало учётного периода и все изменения, вызванные произведёнными хозяйственными операциями. Каждый счёт имеет две стороны: дебет и кредит. Сумма всех операций, отражённых по дебету счёта, называется дебетовым оборотом; сумма всех операций, отражённых по кредиту, — кредитовым оборотом. Результат соизмерения дебетовых и кредитовых оборотов определяется как остаток (сальдо) по счёту.

Систематизированный перечень бухгалтерских счетов содержится в плане счетов. **Двойная запись** (диграфическая запись) — способ ведения бухгалтерского учёта, согласно которому каждое изменение наличия и состояния средств предприятия влияет на итоги по крайней мере двух счетов.

Любая операция отражается по кредиту (правая сторона) одного счёта или счетов и дебету (левая сторона) другого счёта или счетов.

Основным принципом современного бухгалтерского учета является выполнение в любой момент времени равенства (которое называют также уравнением баланса):

$$\text{активы} = \text{обязательства} + \text{капитал}$$

Активы — отражают информацию (состав и стоимость) имущества и имущественных прав организации на определенную дату. Обязательства и уставный капитал указывают на источники возникновения активов (их называют также пассивом баланса). Чтобы равенство сохранялось, бухгалтерская запись должна изменять обе его части. Увеличение активов отражается в дебете соответствующих счетов, увеличение пассивов в кредите соответствующих счетов. Например, учредитель при создании компании внес в уставный капитал 10 000 руб.. Это означает, что у компании появились денежные средства (актив), источником которых является учредитель. Будет

сделана запись:

Дт Денежные средства — Кт Уставный Капитал

Таким образом, при ведении учёта методом двойной записи действует закон сохранения: сумма дебетов всех счетов всегда равна сумме кредитов всех счетов. Это позволяет легко контролировать правильность ведения учёта: если баланс не сходится, то где-то есть ошибка, которую надо найти и исправить.

Кроме того, ведение учета методом двойной записи позволяет отследить источники получения и направления расходования средств: например, расходование денежных средств (отражаемое по кредиту счета «Денежные средства») сопровождается сокращением кредиторской задолженности (отражаемым по дебету счета «Кредиторская задолженность») или увеличением сумм выданных авансов (отражаемым по дебету счета «Авансы выданные»).

5.3. Банки и кредитование предпринимательской деятельности

Банки играют важнейшую роль в экономике любой страны. Они обеспечивают движение товаров на рынках, другие экономические процессы деньгами. Когда предпринимателю необходимы деньги для своей деятельности, он, прежде всего, обращается в банк за кредитом.

Банк - это финансовая организация производящая, хранящая, предоставляющая, распределяющая, обменивающая, контролирующая денежные средства, обращение денег и ценных бумаг.

Термин «банк» происходит от итальянского слова «banka» (скамья менялы, денежный стол), что означает место, где средневековые менялы-итальянцы раскладывали свои монеты для обмена. Первые банки («деловые дома») появились в глубокой древности на Ближнем Востоке (VII-VI вв. до н.э.). Конечно же, это не были банки в том виде, в каком они существуют сейчас. Однако уже в те времена «деловые дома» выполняли некоторые банковские операции. Позднее в Древней Греции и Римской империи

некоторые учреждения, к примеру, храмы, выполняли определенные банковские операции. Но качественно новое развитие банковское дело получило в Западной Европе в период зарождения капитализма. Необходимо также помнить, что в то время во многих странах кредиты предоставляли ростовщики. *Ростовщики кредитовали своих клиентов, как правило, из собственных денежных средств, банкиры – из денег своих клиентов, положенные в банк во вклады.*

Фактическим началом в становлении банковской системы России явилось создание государственной «Монетной конторы» (1733 г.), которая выдавала кредиты под залог золота и серебра из расчета 8% годовых сроком на год с правом отсрочки, т. е. фактически выполняла роль казенного ломбарда. Позднее появились и первые банковские учреждения, причем они были не частными, как в странах Европы, а крупными государственными - Дворянский и Купеческий банки (1754 г.).

С 1770 г. в Российской империи начался прием вкладов с выплатой по ним процентов из расчета 5% годовых. Дореволюционные банки России XIX, XX вв. были, в основном крупными с большими объемами капиталов и со значительной долей иностранного капитала. После Октябрьской революции 1917 г. банковская система России была национализирована, банковскую деятельность монополично осуществлял Государственный банк. С конца 80-х годов XX в. в России возрождаются частные (коммерческие) банки.

Современная банковская система России, как и во многих странах, является двухуровневой.

1-й и ведущий уровень включает Центральный банк РФ (Банк России). Он стоит во главе банковской системы, осуществляет выпуск денег в обращение (эмиссию), способствует расчетным операциям в экономике между предприятиями, банками; проводит денежно-кредитное регулирование экономики – обеспечивает стабильность рубля, осуществляет надзор и контроль за деятельностью коммерческих банков, выдает кредиты коммерческим банкам, хранит золотовалютные резервы страны для

поддержки национальной валюты и международных платежей государства, др.

2-й - исполнительный уровень состоит из всех остальных, различных деловых, **коммерческих банков**. Эти банки могут осуществлять свою деятельность только на основании *лицензии, выдаваемой Банком России*. Банк России может также на основании закона отобрать лицензию у коммерческого банка – это действует как решение о ликвидации банка. Коммерческие банки разделяются на универсальные и специализированные. **Универсальные банки** оказывают весь комплекс банковских услуг. **Специальные банки** - ипотечные, сберегательные, инвестиционные, сельскохозяйственные банки, др.

Ипотечные банки занимаются выдачей ссуд под залог недвижимости (земли, строений, зданий).

Сберегательные банки осуществляют прием вкладов. Сберегательный банк РФ является акционерным коммерческим банком, в котором 51% акций принадлежат Центральному Банку России (фактически государству).

Инвестиционные банки осуществляют инвестиции, покупают или гарантируют покупку ценных бумаг предприятий и государства, нуждающихся в долгосрочных вложениях, что называют *эмиссионно-учредительными операциями*.

По форме собственности выделяют государственные, акционерные, кооперативные, частные и смешанные банки.

Основными **функциями** и направлениями деятельности коммерческих банков являются:

1. осуществление денежных расчетов и платежей в хозяйстве;
2. привлечение временно свободных денежных средств;
3. предоставление ссуд;
4. выпуск финансовых обязательств, которые могут быть средствами обращения;
5. консультирование и предоставление экономических, финансовых

услуг, информации, в т.ч. предпринимателям.

Роль и функции коммерческих банков определяют их операции. Прежде всего, различают **пассивные операции** банков – связанные с *привлечением* денежных средств. К таким операциям относятся: прием вкладов (депозитов), открытие и ведение счетов клиентов, в т.ч. предпринимателей; выпуск собственных ценных бумаг банка, получение межбанковских кредитов (от других банков, в т.ч. от Центрального банка), привлечение денег в уставный, резервный фонды и др.

Активные операции банков связаны с *размещением, инвестированием* банками денежных средств, они приносят доходы банкам. Активные операции банка по экономическому содержанию подразделяются на:

- ссудные (учетно-ссудные);
- расчетные;
- кассовые;
- инвестиционные и фондовые;
- гарантийные.

Ссудные операции связаны с предоставлением (выдачей) средств заемщику.

Физические и юридические лица, открывшие счет в банке и заключившие юридический договор с ним, называются *клиентами банка*.

Договор определяет основные положения сотрудничества банка и клиента. В договорах должны быть указаны процентные ставки по кредитам и *вкладам (депозитам)*, если они являются объектом договора, стоимость банковских услуг и сроки их выполнения, имущественная ответственность сторон за нарушения условий договора, включая ответственность за нарушение обязательств по срокам платежей, а также порядок его расторжения и другие существенные условия договоров. Все права представительства клиента или распоряжения его денежными средствами, ценными бумагами и другими ценностями имеют силу до тех пор, пока от клиента не поступает специального письменного указания об их отмене или

приостановлении.

Банк не имеет права в одностороннем порядке изменять процентные ставки по кредитам, вкладам (депозитам), свои комиссионные вознаграждения и сроки действия этих соглашений (договоров) с клиентами, за исключением тех случаев, когда это предусмотрено в соглашении с клиентом.

Взаимоотношения банка и клиента начинаются с открытия **банковского счета**. Клиенты банка вправе открывать необходимое им количество расчетных, депозитных и иных счетов в любой валюте с согласия коммерческих банков, если это не противоречит закону. Например, клиент - юридическое лицо, может иметь несколько счетов по основной деятельности. Одним из таких счетов является **расчетный (текущий) счет**, который используется для зачисления выручки от реализации продукции (работ, услуг), учета доходов и других поступлений, а также для расчетов с поставщиками, бюджетом, рабочими и служащими, других платежей.

Расчетные счета открываются всем предприятиям независимо от формы собственности, работающим на принципах коммерческого расчета и имеющим статус *юридического лица*. Владелец расчетного счета имеет право распоряжаться средствами на счете. Он имеет свой отдельный баланс, выступает самостоятельным плательщиком всех причитающихся с него налоговых платежей в бюджет, самостоятельно вступает в кредитные взаимоотношения с банками. Таким образом, владелец расчетного счета имеет полную экономическую и юридическую независимость.

Расчетные операции - операции по зачислению и списанию средств со счетов клиентов, в том числе для оплаты их обязательств перед контрагентами. Коммерческие банки России производят расчеты по правилам, формам и стандартам, установленным Банком России.

Текущие счета открываются организациям и учреждениям, не занимающимся коммерческой деятельностью и (или) *не имеющим статус юридического лица*.

Все сделки, связанные с поставками материальных ценностей и оказанием услуг, завершаются денежными расчетами, которые могут принимать как *наличную, так и безналичную* форму. Организация денежных расчетов с использованием безналичных денег гораздо предпочтительнее платежей наличными деньгами, поскольку достигается значительная экономия на издержках обращения[25; 44].

Широкому применению безналичных расчетов способствует разветвленная сеть банков, а также заинтересованность государства в их развитии. Все денежные расчеты между предпринимателями, предприятиями и организациями по закону осуществляются через банки в безналичной форме.

Безналичные расчеты – это денежные расчеты путем записей по счетам в банках, когда деньги списываются со счета *плательщика* и зачисляются на счет *получателя*. Расчеты покупателя с продавцом, поставщиком осуществляются в основном посредством - *платежных поручений, платежных требований-поручений, чеков, аккредитивов, векселей*.

Платежное поручение представляет собой письменное распоряжение плательщика обслуживающему его банку о перечислении определенной суммы денег со своего счета другому предприятию в том же или другом банке.

Платежное требование-поручение представляет собой требование поставщика к покупателю оплатить на основании приложенных к нему отгрузочных и товарных документов стоимость поставленной по договору продукции, выполненных работ, оказанных услуг. Платежное требование-поручение выписывается *поставщиком* на основании фактической отгрузки продукции или оказания услуг на стандартизированном бланке в трех экземплярах и вместе с отгрузочными документами направляется в банк покупателя для оплаты. Возможен прием требований-поручений и на инкассо (в банке поставщика).

Инкассо – это банковская операция, посредством которой банк по

поручению своего клиента получает причитающиеся ему денежные средства от других организаций и предприятий на основе товарных, расчетных и денежных документов. При инкассовой услуге банк поставщика сам пересылает платежные требования-поручения в банк плательщика. Инкассовые, как и другие услуги, предоставляются банком клиенту за *комиссионное вознаграждение*.

Чек – письменное распоряжение плательщика своему банку уплатить с его счета держателю чека определенную денежную сумму. Различают денежные чеки и расчетные чеки. *Денежные чеки* применяются для выплаты держателю чека наличных денег в банке (например, на заработную плату, хозяйственные нужды, командировочные расходы, закупки сельхозпродуктов и т. д.). *Расчетные чеки* – это чеки, применяемые для безналичных расчетов. Расчетный чек – это документ установленной формы, содержащий письменный приказ чекодателя своему банку о перечислении определенной денежной суммы с его счета на счет получателя средств (чекодержателя). Расчетный чек, как и платежное поручение, оформляется плательщиком, но в отличие от платежного поручения чек *передается плательщиком предприятию-получателю платежа* в момент совершения хозяйственной операции, которое и предъявляет чек в свой банк для оплаты.

Аккредитив - это поручение банка покупателя банку поставщика об оплате поставщику товаров и услуг на условиях, предусмотренных в аккредитивном заявлении покупателя против представленных поставщиком соответствующих документов. *Аккредитивная форма расчетов* используется в иногороднем обороте. Аккредитив может быть предназначен для расчетов только с одним поставщиком. Срок действия аккредитива устанавливается в договоре между поставщиком и покупателем. При данной форме расчетов платеж совершается по месту нахождения поставщика. В отличие от других форм безналичных расчетов аккредитивная форма *гарантирует* платеж поставщику либо за счет собственных средств покупателя, либо за счет средств его банка.

Аккредитивы могут быть: *покрытые (депонированные) и непокрытые (гарантированные)*. *Покрытым* считается аккредитив, при котором плательщик предварительно переводит средства для расчетов с поставщиком в банк поставщика. *Непокрытый* – это аккредитив, по которому платежи поставщику гарантирует банк. В каждом аккредитиве нужно указать, является ли он *отзывным или безотзывным*. Особенность отзывного аккредитива в том, что он может быть изменен или аннулирован банком покупателя (по указанию покупателя) без предварительного согласования с поставщиком. Однако исполняющий банк обязан оплатить документы, выставленные поставщиком и принятые его банком, до получения последним уведомления об изменении или аннулировании аккредитива. Безотзывной аккредитив не может быть изменен или аннулирован без согласия поставщика, в пользу которого он открыт.

Вексельная форма расчетов представляет собой расчеты между поставщиком и плательщиком за товары и услуги с отсрочкой платежа (коммерческий кредит) на основе специального документа - векселя.

Вексель - это разновидность долгового обязательства, составленного в строго определенной форме, дающего право требовать уплаты обозначенной в векселе суммы по истечении срока, на который он выписан и, как правило, с выплатой процентов.

Различают простые и переводные векселя. *Простой вексель (соло-вексель)* выписывается и подписывается *должником* и содержит его обязательство уплатить *кредитору* определенную сумму в обусловленный срок. *Переводной вексель (тратта)* выписывает и подписывает *кредитор (трассант)*. Он содержит приказ *должнику (трассату)* уплатить в указанный срок обозначенную в векселе сумму *третьему лицу (ремитенту)*. Переводной вексель как таковой не имеет силы законного платежного средства, а является лишь представителем действительных денег. Поэтому в практике принято, что должник-трассат обязан письменно подтвердить свое согласие произвести платеж по векселю в назначенный срок, т.е. совершить

акцепт тратты. Акцепт совершается в виде надписи на лицевой стороне векселя.

Гарантией по траттам и простым векселям является их авалирование (подтверждение) банками. *Аваль* означает гарантию платежа по векселю со стороны банка, если должник не выполнил в срок обязательств по векселю. Аваль делается на лицевой стороне векселя. Вексель выступает также в качестве оборотного документа. Это означает, что передача векселя другому лицу осуществляется для именных векселей путем *передаточной надписи (индоссамента)*. Такая надпись ставится на оборотной стороне векселя и подписывается *индоссантом, т.е. лицом, сделавшим передаточную надпись*. Посредством передаточной надписи индоссант передает другому лицу, в пользу которого сделана надпись, все права, требования и риски по векселю.

Кроме расчетного счета клиенты банка могут иметь другие счета (в рублях и иностранной валюте). Для современных банков характерно большое разнообразие *вкладов (депозитов)* и соответственно *депозитных счетов*.

Депозит (вклад) – это денежные средства, оформленные на хранение в банковское или иное кредитно-финансовое учреждение. Банк пускает эти деньги в оборот, а в обмен выплачивает вкладчику проценты. Депозит является долгом банка перед вкладчиком, то есть, подлежит возврату.

Депозиты бывают: текущими (до востребования) и срочными. К *депозитам до востребования* относятся средства, которые хранятся на *расчетных и текущих счетах* предприятий, организаций, и которые могут быть изъяты практически в любой момент времени по первому требованию вкладчика. По вкладам до востребования начисляется относительно низкий процент, или вообще не начисляется. Данный вид вкладов называют также чековыми депозитами, поскольку средства могут изыматься со счета путем выставления чеков.

Срочные депозиты – денежные средства, помещаемые на хранение на заранее определенный срок. По сравнению с текущими вкладами, имеющими в основном краткосрочный характер, они вносятся на более длительные

сроки (как правило, не менее одного месяца). Преимущество долгосрочного вложения для вкладчика заключается в получении более высоких процентов.

Наиболее распространенной формой срочных вкладов частных лиц являются сберегательные вклады. *Сберегательные вклады* позволяют вовлечь сбережения населения в ссудный фонд страны, обеспечить их сохранность и накопление. Владельцу сберегательного вклада выдается свидетельство о наличии и движении вклада – сберегательная книжка.

В целях привлечения денежных средств банки также выпускают в оборот **срочные ценные бумаги: облигации, векселя, сертификаты.**

Выделяют *товарный (коммерческий) вексель* – выписывается в результате сделки по коммерческому кредиту, *финансовый* – выписывается при предоставлении ссуды в денежной форме, *банковский* – выполняет роль депозитного сертификата.

Депозитный сертификат представляет собой письменное подтверждение банком прав владельца на внесенные на депозит банка денежные средства, возврат их с уплатой процентов. Если депозитный сертификат выдан *на предъявителя*, то он может обращаться на рынке, как и любая другая ценная бумага. Кроме того, депозитные сертификаты могут использоваться и в качестве *залога*. Процентные ставки по депозитным сертификатам варьируются в зависимости от их сроков и сумм.

В условиях экономического спада и кризиса вкладчики банка больше внимания обращают не на размер обещаемого дохода, а на надежность учреждения, которое этот доход обещает, его имидж, доказывающий эффективность его работы и профессионализм менеджеров банка. В Российской Федерации, в соответствии с действующим законодательством, вклад страхуется государством при сумме, не превышающей 700 000 руб.

Кассовые операции банка – операции по приему и выдаче наличных денежных средств, к примеру, выдаче денег на заработную плату работникам предприятий-клиентов банка.

Инвестиционные операции банка – операции по инвестированию

банками своих средств в ценные бумаги и паи небанковских структур в целях совместной хозяйственно-финансовой и коммерческой деятельности, а также денежные средства, размещенные в виде срочных вкладов в других кредитных организациях. Особенность инвестиционных операций коммерческого банка от кредитных операций заключается в том, что инициатива проведения инвестиционных операций исходит от самого банка, а не его клиента.

Фондовые операции банка – операции с ценными бумагами (помимо инвестиционных). К примеру, операции с векселями (учетные и переучетные, хранение векселей, продажа их на аукционе и т.д.); операции с ценными бумагами, котирующимися на фондовых биржах и др.

Учётная ставка (англ. *Discount rate*) – учётный процент, курс; процент, взимаемый банком с суммы векселя при покупке его банком до наступления срока платежа (при «учёте векселя»). Фактически, учётная ставка – это цена, взимаемая за приобретение обязательства (векселя) до наступления срока уплаты. Как и процентная ставка, учётная ставка определяет величину платы за аренду денег. Сама плата в данном случае называется дисконтом. Учетную ставку, поэтому часто называют ставкой дисконтирования. **Ставка дисконтирования**, таким образом, это *цена будущих денег* векселей или других обязательств *в настоящем*; это – процентная ставка, используемая для расчета дисконтированной стоимости будущих денежных потоков; доходность альтернативных способов инвестирования с такой же степенью риска.

В российской практике применяется еще термин - **ставка рефинансирования**. Это процент, который центральный банк устанавливает по ссудам, предоставляемым коммерческим банкам. Эти кредиты являются рефинансированием временной нехватки финансовых ресурсов коммерческих банков. Чем выше ставка рефинансирования центрального банка, тем выше ставки по депозитам юридических и физических лиц, тем более высокий процент взимают затем коммерческие банки за

предоставляемый ими клиентам кредит и наоборот.

Гарантийные операции банка - операции по выдаче банком гарантии (поручительства) уплаты долга клиента третьему лицу при наступлении определенных условий, приносят банкам доход также в виде комиссионных.

Комиссионные операции банка (*активно-пассивные*) – операции, выполняемые банками по поручению, от имени и за счет клиентов; приносят банкам доход в виде комиссионного вознаграждения. К примеру, осуществление внутренних и международных расчетов предприятий, операции по переводу денежных средств, бухгалтерское и консультационное обслуживание предпринимателей, др.

Можно назвать еще некоторые операции банков. *Факторинг* – продажа прав на взимание долгов, коммерческие услуги по доверенности, связанные с получением денег за продажу в кредит.

Лизинг – одна из форм долгосрочного договора аренды, вместо предоставления предпринимателю ссуды на приобретение оборудования, банк сам покупает его и сдает в аренду клиенту [11; 17; 40].

Кредитование предпринимательства. Термин «кредит» используется для обозначения *товарного кредита* (предоставление в заем вещей), *коммерческого кредита* (предоставление в заем денег или вещей в виде аванса, предварительной оплаты, *отсрочки платежа* за товары, услуги), *бюджетного кредита* (предоставление бюджетных средств юридическим лицам на возвратной и возмездной основе) и *налогового кредита* (отсрочка уплаты части налога на прибыль или иного налога).

Суть кредита, в передаче кредитором ссуженной стоимости заемщику для использования на началах возвратности.

Услуги кредитования, предоставляемые коммерческими банками своим клиентам (как юридическим, так и физическим лицам), можно представить в виде следующей классификации.

1. По экономическому назначению кредита

1.1. Связанный (целевой) кредит:

- I) платежный – на проведение конкретной коммерческой сделки, на оплату расчетных (платежных) документов контрагентов клиента;
- II) на финансирование производственных затрат (финансирование текущих производственных затрат, финансирование долгосрочных инвестиций, др.);
- III) учет (покупка) векселей, включая операции репо (покупка с обязательством обратной продажи);
- IV) потребительские кредиты (физическим лицам).

1.2. Несвязанный (без указания конкретной цели).

2. По форме предоставления кредита

2.1. В безналичной форме:

- I) зачисление безналичных денег на соответствующий счет заемщика, в том числе реструктуризация ранее выданного кредита и предоставление нового;
- II) кредитование с использованием векселей банка;
- III) в смешанной форме (сочетание 2-х предыдущих вариантов).

2.2. В налично-денежной форме (как правило, физическим лицам).

3. По технике предоставления кредита

3.1. Одной суммой.

3.2. С *овердрафтом* - схема кредитования, дающая клиенту право оплачивать с расчетного счета товары, услуги своих контрагентов в сумме, превышающей объем поступлений на его счет, максимально допустимые размер и срок кредита овердрафт устанавливаются в кредитном договоре между банком и клиентом.

3.3. В виде *кредитной линии* – максимальной суммы кредита, которую можно использовать в течение обусловленного срока. Существует простая (не возобновляемая) кредитная линия, возобновляемая (револьверная) кредитная линия, включающая контокоррентную кредитную линию, онкольную (до востребования) кредитную линию.

Контокоррентная кредитная линия предполагает такое кредитование текущих производственных нужд заемщика (в пределах оговоренного лимита сумм и установленного срока действия соглашения), когда кредиты

непрерывно и автоматически выдаются и погашаются, отражаясь на едином *контокоррентном счете*, сочетающем в себе свойства ссудного и расчетного счетов. Контокоррентный кредит погашается путем зачисления в кредит счета любых поступлений в адрес заемщика.

Онкольный кредит – разновидность контокоррентного кредита, выдается обычно под залог товарно-материальных ценностей или ценных бумаг, погашается по первому требованию банка за счет средств, поступивших на счет клиента или других. Процентная ставка по онкольному кредиту ниже, чем по обычным банковским кредитам.

3.4. Комбинированные варианты.

4. По времени и технике погашения кредита

4.1. Кредиты, погашаемые одной суммой в конце срока.

4.2. Кредиты, погашаемые равными долями через равные промежутки времени (этот вариант, как и следующий, предполагает согласование графика погашения основной суммы долга и процентов с указанием конкретных дат и сумм). Фактически это *простой кредит* (с ежемесячными равными суммами платежей).

4.3. Погашаемые неравными долями через различные промежутки времени:

- сложный кредит (с выплатой от 20 до 50% суммы кредита в конце срока);

- прогрессивный кредит (с прогрессивно нарастающими к концу срока действия кредитного договора выплатами);

- сезонный кредит (кредит для сезонных производств с выплатами только в те месяцы, на которые приходятся максимальные суммы выручки).

Отдельно можно выделить *гарантийные операции* банков в части кредитования своих клиентов, а также *консультационные услуги* по вопросам кредитования.

Принципы (основные правила) кредитования.

Выделяют следующие принципы банковского кредитования:

- принцип срочности (кредит дается на однозначно определенный срок);
- принцип возвратности (в согласованный срок вся сумма кредита должна быть возвращена полностью);
- принцип платности (за право пользования кредитом заемщик должен заплатить оговоренную сумму процентов);
- принцип подчинения кредитной сделки нормам законодательства и банковским правилам (в частности, обязателен кредитный договор/соглашение в письменной форме, не противоречащий закону и нормативным актам ЦБ РФ);
- принцип неизменности условий кредитования (положений кредитного договора/соглашения). Если они меняются, то это должно делаться в соответствии с правилами, сформулированными в самом кредитном договоре/соглашении либо в специальном приложении к нему;
- принцип взаимной выгоды кредитной сделки (ее условия должны адекватно учитывать коммерческие интересы и возможности обеих сторон).
- принцип целевого использования кредита;
- принцип обеспеченного кредитования (кредит может быть обеспечен полностью, частично или не обеспечен вовсе).

До принятия решения о предоставлении кредита банк-кредитор

- тщательно изучает все представленные заемщиком документы, включая бизнес-план, планы маркетинга, производства и управления, прогноз денежных потоков заемщика на период погашения предоставляемого ему кредита (график поступлений и платежей заемщика); технико-экономическое обоснование (ТЭО) кредитуемой сделки;
- проверяет достоверность кредитуемой сделки, изучает кредитную историю заемщика, анализирует вопрос о наличии или отсутствии задолженности по обязательствам заемщика, в том числе просроченной, проверяет полномочия должностных лиц заемщика, которые будут подписывать кредитный договор, проверяет наличие и качество обеспечения

(залога, гарантии, поручительства, страхового полиса и др.), оценивает полученную информацию.

В качестве **обеспечения (залога) бизнес - кредита могут быть:**

- товары в обороте;
- автотранспорт;
- оборудование;
- личное имущество (теле-, видео-, аудио- и бытовая техника);
- недвижимостью.

Банковская практика позволяет выделить следующие **критерии оценки** кредитного риска и **кредитоспособности клиента:**

- характер клиента (его репутация, четкость представления о цели кредита, степень ответственности за погашение долга);
- способность заимствовать средства (наличие у клиента права подать заявку на кредит, подписать кредитный договор или вести переговоры, дееспособность заемщика — физического лица);
- способность зарабатывать средства для погашения долга (финансовые возможности, прибыльность деятельности заемщика);
- капитал (достаточность капитала, степень вложения собственного капитала в кредитруемую операцию);
- обеспечение кредита (стоимость активов заемщика и конкретный вторичный источник погашения долга (заклад, гарантия, поручительство, страхование), предусмотренный в кредитном договоре. Качество конкретного вторичного источника гарантирует выполнение заемщиком его обязательств в срок при финансовых затруднениях);
- условия, в которых совершается кредитная операция (политическая, экономическая ситуация – текущая и прогнозная);
- возможности контроля над деятельностью заемщика (законодательная основа деятельности заемщика, соответствие характера кредита стандартам банка и органов надзора).

Способами оценки кредитоспособности клиента банка являются:

- оценка менеджмента;
- оценка финансовой устойчивости клиента; - анализ денежного потока;
- сбор информации о клиенте;
- наблюдение за работой клиента путем выхода на место.

Специфика оценки кредитоспособности юридических и физических лиц, крупных, средних и мелких клиентов определяет комбинацию применяемых способов оценки. К примеру, оценка кредитоспособности крупных и средних предприятий базируется на данных баланса, отчета о прибылях и убытках, кредитной заявке, информации об истории клиента и его менеджерах. В качестве методов оценки кредитоспособности используются система финансовых коэффициентов, анализ денежного потока, делового риска и менеджмента.

Кредитоспособность мелких предприятий также оценивается на основе финансовых коэффициентов кредитоспособности, анализа денежного потока и оценки делового риска. В ходе личного интервью с руководителем мелкого предприятия выясняются цель ссуды, источник и срок возврата долга. Клиент должен доказать, что кредитуемые запасы к определенному сроку снизятся, а кредитуемые затраты будут списаны на себестоимость реализованной продукции.

Еще одна особенность малых предприятий: их руководителями и работниками нередко являются члены одной семьи или родственники; личный капитал владельца часто смешивается с капиталом предприятия. При оценке кредитоспособности мелкого клиента учитывается финансовое положение владельца, определяемое по данным личного финансового отчета.

Для того чтобы оформить кредит, бизнесу необходимо иметь соответствующее качество учета и отчетности, т.е. прозрачность. Чем более «белой» будет отчетность предприятия, тем больше шансов у него на получение кредита. Некоторые банки предпочитают оценивать состояние дел заемщика не по бумагам, а «на месте», присылая эксперта прямо на предприятие. Это, несомненно, более эффективный метод оценки риска для

банка[30; 31; 44].

Система оценки банком кредитоспособности мелких заемщиков складывается из следующих элементов:

- оценка делового риска;
- наблюдение за работой клиента;
- собеседования банкира с владельцем предприятия;
- оценка личного финансового положения владельца;
- анализ финансового положения предприятия на основе первичных документов.

Потребительский кредит — это особая форма кредита, которая предоставляется его получателям в виде отсрочки платежа за приобретаемые ими потребительские товары и бытовые услуги. При потребительском кредите заемщиками являются физические лица — население, а кредиторами — предприятия торговли и сферы услуг, банки, специальные кредитные учреждения.

Торговые предприятия предоставляют потребительский кредит в виде товаров, которые продаются получателю кредита в рассрочку, а банки предоставляют заемщику как безналичный, так и наличный кредит в форме краткосрочных и среднесрочных ссуд на приобретение дорогостоящих товаров длительного пользования. При предоставлении *прямого* банковского кредита заключается кредитный договор между банком и заемщиком - пользователем ссуды. *Косвенный* банковский кредит предполагает наличие посредника в кредитных отношениях банка с клиентом. Таким посредником в данном случае выступают предприятия розничной торговли. Кредитный договор заключается между клиентом и магазином, который в последующем порядке получает ссуду в банке.

Определив возможности выдачи кредита относительно наличия ресурсов и кредитоспособности заемщика, работники банка подготавливают **кредитный договор**. В нем предусматриваются:

Преамбула - наименования и адреса сторон; 1 раздел - сумма договора;

2 - условия и порядок выдачи и погашения кредита; 3 - процентные ставки и порядок уплаты процентов; 4 - формы обеспечения обязательств; 5 - права и обязанности сторон по выдаче и погашению кредита; 6 - ответственность сторон; 7 - дополнительные условия; 8 - разрешение споров; 9 - срок действия; 10 - юридические адреса, подписи, печати.

Банк выдает кредиты в следующем порядке:

- юридическим лицам — в безналичной форме путем зачисления средств на расчетный, текущий или корреспондентский счет;
- физическим лицам — в безналичной форме путем зачисления средств на счет лица в банке либо наличными через кассу банка;

Банк выдает кредиты следующими способами:

- разовым зачислением средств на банковские счета либо выдачей наличных денег заемщику — физическому лицу;
- открытием кредитной линии;
- кредитованием счета клиента (при недостаточности или отсутствии на нем средств) и оплаты расчетных документов с этого счета клиента (если в договоре банковского счета предусмотрено проведение такой операции).

Кредит возвращается (погашается) и проценты за него уплачиваются следующими способами:

- списанием средств со счета заемщика по его платежному поручению;
- списанием средств со счета заемщика, обслуживаемого в другом банке, на основании платежного требования банка-кредитора;
- списанием средств со счета заемщика — юридического лица, обслуживаемого в самом банке-кредиторе, на основании платежного требования последнего;
- перечислением средств со счетов заемщиков — *физических лиц* на основании их письменных распоряжений, переводом ими денег через предприятия связи или другие кредитные организации;
- взносом наличных в кассу банка-кредитора.

Многие банки сегодня предоставляют **кредиты на открытие или**

развитие бизнеса. Однако получить такой кредит не так просто, как может показаться на первый взгляд. Если предприниматель только начинает свой бизнес и собирается брать кредит – ему необходимо определиться, в каком банке он будет обслуживаться. Практика показывает, что проще всего взять кредит в том же банке, в котором он обслуживается. Поэтому, прежде чем открывать расчётный счёт, важно узнать как можно больше о деятельности и возможностях того или иного банка.

Если предприниматель желает взять кредит на развитие предпринимательства – лучше обратиться в тот банк, в котором он обслуживается. Банк больше доверяет постоянным клиентам. Для посторонних предприятий банки часто устанавливают повышенный процент. Если предприниматель уже брал кредит в этом банке, ему проще будет получить следующий кредит. Можно даже попросить банк снизить кредитный процент, если это надёжная компания, имеющая положительную кредитную историю.

Для предпринимательства важную роль играет также **страхование** – особый вид экономических отношений, призванный обеспечить страховой защитой людей и их дела от различного рода опасностей. Страхование является действенным механизмом снижения рисков частного и малого предпринимательства. Страхование способно перевести риски из области неопределенности (возникнут ли убытки и их возможный размер) в область известной стоимости страховой услуги (страховая премия, подлежащая оплате).

Страховые компании обеспечивают покрытие классических рисков, связанных с порчей и утратой имущества предпринимателя в результате пожара и других чрезвычайных обстоятельств, нанесением ущерба жизни и здоровью работников в результате несчастных случаев на производстве, ответственности перед третьими лицами, экологических рисков и др.

Существенными для частного и малого предпринимательства являются риски неисполнения договоров, изменения конъюнктуры рынков, усиления

конкуренции, невостребованности произведенной продукции, неправильного налогообложения, возникновения непредвиденных затрат и снижения доходов. Действительно, деятельность частного и малого предпринимательства основана на целой системе сделок, договоров и контрактов, своевременное и установленное исполнение которых партнерами выступает одним из важнейших условий устойчивого положения хозяйствующего субъекта. Для предотвращения этих рисков используются страховые инструменты. При этом создается система защиты для участников предпринимательской деятельности.

Принято выделять три отрасли страхования: имущественное, личное и ответственности. В **личном страховании** объектом страхования являются имущественные интересы, связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением страхователя или застрахованного лица. К личному страхованию относятся:

1. Страхование жизни.
2. Страхование от несчастных случаев и болезней.
3. Медицинское страхование.

В **имущественном страховании** объектом страхования являются имущественные интересы, связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом.

Имущественное страхование включает:

1. Страхование имущества предприятий и организаций.
2. Страхование имущества граждан.
3. Транспортное страхование (средств транспорта и грузов).
4. Страхование других видов имущества, кроме перечисленных выше.
5. Страхование финансовых рисков.

В **страховании ответственности** объектом страхования являются имущественные интересы, связанные с возмещением страхователем причиненного им вреда личности или имуществу физического лица, а также

вреда, причиненного юридическому лицу.

Страхование ответственности включает:

1. Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

2. Страхование гражданской ответственности перевозчика.
Страхование гражданской ответственности предприятий – источников повышенной опасности.

4. Страхование профессиональной ответственности.

5. Страхование ответственности за неисполнение обязательств.

6. Страхование иных видов гражданской ответственности.

Специалисты страховых организаций активно участвуют в консультировании своих клиентов по построению и реализации страховых программ. Это повышает доверие к страховому бизнесу и расширяет спектр услуг страховщика. Применение страхования для минимизации рисков частного и малого предпринимательства требует тщательного подбора партнера-страховщика. Он должен отвечать требованиям стабильности деятельности, надежности, финансовой устойчивости и платежеспособности.

ГЛАВА 6. ЛИЧНОСТНЫЕ КАЧЕСТВА УСПЕШНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

6.1. Предприниматель и предпринимательство как профессия

Современное развитие общества характеризуется необходимостью понимания *закономерностей создания и управления будущей реальностью* – постоянного поиска и реализации новых социально-экономических возможностей. В этом, прежде всего, состоит активная сторона предпринимательского творчества. Важной составляющей предпринимательской деятельности является не столько решение проблем, сколько разумное *управление рисками в процессе их решения*.

Важно уметь *принимать на себя риск будущего в настоящем*. Подобная жизнестойкость как главная характеристика предпринимателя, позволяет ему обращать внимание в большей степени на *возможности достижения*, а не на *препятствия* и таким образом, соответствовать современным вызовам времени.

Первым шагом на пути к предпринимательству должен стать ответ на волнующие вопросы современного времени: *«Хочу ли я стать предпринимателем своей жизни?»*, *«Смогу ли я стать успешным предпринимателем?»* и *«Есть ли в этом жизненный смысл?»*, *«Как быть готовым к жизни в этом постоянно обновляющемся мире?»*.

Для получения ответов на эти вопросы, прежде всего, необходимо вспомнить, в чем же состоят значение и главный смысл предпринимательства как особого рода человеческой деятельности. Важно понять специфику психологической природы предпринимателя, *ценности предпринимательского сознания*, с тем, чтобы осознанно включиться в успешную предпринимательскую деятельность на благо общества [3; 40; 42].

Рассмотренная ранее, эволюция исторических взглядов на феномен предпринимательства, позволяет выделить три основные составляющие

деятельности предпринимателя: *прибыль* как цель деятельности, *коммерческая идея* как способ ее достижения, *риск* как неизбежное условие всего процесса деятельности.

Главным является *творческий элемент сознания*, позволяющий открывать наиболее выгодные способы получения экономических результатов. Предпринимательство является не просто профессией, а скорее отражает некоторое состояние «*предпринимательского духа*» (Й. Шумпетер) - создание совершенно нового и преодоление сопротивления среды, препятствующей этим нововведениям. Это позволило выявить такие особенные психологические качества предпринимателей, как: ***креативность, целеустремленность и сильная воля***. Следовательно, предпринимателям должны быть присущи атрибуты «*инициативности*», «*дара предвидения*» и «*авторитета*».

Принципиальное отличие предпринимательства состоит в том, что **предприниматель создает новый рынок** и находит **новых покупателей**, формируя, таким образом, **новые сегменты рынка** (П. Друкер). Предпринять что-либо, значит сделать инициативное, упреждающее действие, проявить активность даже до того, как будут созданы достаточные условия и последствия.

Способность к регулярному и успешному осуществлению такого рода активности, предполагающей умение быстро принимать и реализовывать решения в условиях неопределенности, определяется как **предприимчивость**.

Предприимчивость – это склонность к постоянному творческому, новаторскому подходу к делу, умение вовлечь людей в совместные действия, организовать их эффективную связь.

Однако, **психологическая сущность предпринимательства** (Б. Карлоф), не сводится к управлению бизнесом и владению капиталами и компаниями.

Предпринимательство – прежде всего, способность выявлять

возможности для ведения бизнеса и умение воспользоваться ими. Суть предпринимательства состоит в адекватной оценке потенциальной прибыльности дела в сочетании с наиболее выгодным распределением ресурсов и принятием оптимальных решений в двух основных областях: поиск новых способов удовлетворения потребностей и использование возможностей рыночного механизма.

Таким образом, специфическое содержание предпринимательской деятельности – это преимущественно *инновационные и комбинационные* процессы. Основной целевой функцией предпринимательской деятельности является достижение высокого экономического результата. Мотивационный регулятор предпринимательства – это поддержка баланса между выигрышем и риском, который связан:

- с доминированием целевой установки на прибыль;
- с непредсказуемостью итогов инновационных процессов;
- с участием в бизнесе личного капитала предпринимателя;
- с полной свободой действий и ответственностью только перед собой.

Ведущий принцип функционирования в предпринимательской деятельности – *автономность*. Его признаки:

- самостоятельное принятие решений, как имманентная черта предпринимательства;
- неразрывность решения и действия;
- традиционный имидж предпринимателя как «бойца-одиночки»; - преобладание интуитивной основы в принятии решений;
- стремление к личному контролю над ситуацией, за информацией и исполнением;
- преобладание «внутреннего локуса контроля» (убежденности в способности самому определять свою судьбу);
- высокая потребность в личных достижениях.

Иными словами, **предприниматель** – это не профессия, а особый *психотип* личности, отличающийся от всех других представителей бизнеса,

поисковым стилем активности, исследованием неизвестного [5; 40; 45].

Существует разнообразная типология предпринимателей (В. Зомбарт):

- *завоеватель* – умение составлять планы и реализовывать их, воля к действию;

- *организатор* – умение соединять людей в успешной, совместной деятельности;

- *торговец* – умение вести деловые переговоры с поставщиками и клиентами.

Можно представить также следующие *психологические типы* предпринимателей (Е.П. Ермолаева):

- *технологические предприниматели* – это преимущественно экстраверты, ориентированные на полную самореализацию своих аналитических и интуитивных способностей, умеренно склонных к властвованию, избегающие подчинения, мало озабоченные финансовым вознаграждением, а лишь успехами дела;

- *мелкий предприниматель* – оптимист, отличающийся способностью выдерживать очень высокую трудовую нагрузку по сравнению с лицами наемного труда, всегда ориентирован экономически;

- *массовый предприниматель* – ориентированный на самореализацию, имеющий потребность в успехе, желающий проверить свои способности в конкурентной борьбе; деньги здесь – свидетельство успеха, а не самоцель или средство завоевания власти;

- *стратегический предприниматель* – предпочитающий решения крупномасштабного характера, касающиеся реорганизации, купли-продажи компаний, их переориентации и т.д. Для них характерно действовать своевременно, обдуманно и быстро;

- *предприниматель-чемпион*, рассматривающий конкурентную борьбу и бизнес как подобие увлекательного вида спорта;

- *предприниматель-новатор* - изобретатель, способный преодолевать сопротивление своим идеям и идти до конца, а не конформист, склонный к

доверию исполнителям и компаньонам, с преобладанием неэкономической мотивации: статусной, общественного признания и т.д;

- *предприниматель-посредник* – действующий на внешней границе организации. Для него характерно: стремление к ощущению успеха, приверженность к обязательствам, чувство собственной значимости, экономическая мотивация, ориентация на коммерческий результат.

Психологическая специфика предпринимательства в данной типологии дана по линии отделения предпринимательских функций от аналогичных функций в других видах деятельности по четырем параметрам:

- владение капиталом и финансовый риск;
- личное трудовое участие;
- свобода распоряжения ресурсами;
- свобода выбора факторов производства и предпринимательской активности.

Согласно такому подходу из категории предпринимателей исключают тех, кто не рискует собственными деньгами и не участвует в капитале компании. Четкая грань прослеживается между предпринимателем и капиталистом: хотя оба они «делают деньги», но предприниматель сам управляет своим бизнесом, а капиталист лишь финансирует дело.

Очень важная особенность, предприниматель в своей деятельности исходит не из наличных ресурсов, а из *предполагаемых возможностей* их развития для получения прибыли. Его поведение носит творческий характер. В отличие от этого наемный администратор имеет дело с управлением только имеющимися ресурсами.

По признаку свободы выбора факторов и условий хозяйственной деятельности прослеживается различие между двумя типами «работающих собственников»: *предпринимателем и индивидуально работающим ремесленником*. Свобода выбора ремесленника ограничивается масштабом своих способностей и наличием орудий их реализации. У предпринимателя выбор сферы приложения своих усилий ничем не ограничен.

Исходя из существующих типологий предпринимателей, можно дать *психологическое* определение **предпринимательства: это вид трудовой деятельности предприимчивой личности, содержанием которого является автономное принятие и осуществление решений по поиску и использованию новых возможностей рынка в условиях финансового риска, с целью получения высокого коммерческого результата.** Исторически сложился некий традиционный, обобщенный образ, а по сути, *«идеальный тип предпринимателя»*, максимально приближенный к реальности и обладающий следующими качествами:

- поиск возможностей и инициативность;
- упорство и настойчивость;
- готовность к риску;
- ориентация на эффективность и качество; - вовлеченность в рабочие контакты;
- целеустремленность;
- стремление быть информированным;
- систематическое планирование наблюдение;
- способность убеждать и устанавливать связи;
- независимость и самоуверенность.

Из перечисленных качеств видно, что одни из них – *результат обучения и опыта*, другие представляют *врожденные свойства*, остальные – продукт *развития природной предрасположенности*. Так или иначе, они характеризуют суть предпринимателя – его «*пассионарную*» личность, которая отличается постоянным внутренним стремлением к преобразующей, обновляющей деятельности. *«Пассионарность» (эвристичность) сознания предпринимателя* может стать сегодня мощным фактором преобразования экономического сознания и самоосознания людей. Поэтому ценности и мотивы предпринимательской деятельности должны быть достоянием общества.

Предпринимательство в современной России выполняет три

важнейшие социально-экономические функции, которые оказывают все большее влияние на различные области общественной жизни:

- *экономическая функция* – формирование рыночной экономики, переход рычагов управления экономикой от государства к частным лицам, инициативное развитие отдельных направлений в промышленности и сельском хозяйстве;

- *социальная функция* – формирование новой социальной группы – предпринимателей и бизнесменов; формирование среднего класса – социального слоя обеспеченных людей;

- *психологическая функция* – формирование классового самосознания новой русской буржуазии, осознание себя как особой активной экономической (и политической) силы, способной оказывать влияние на различные стороны жизни страны; самореализация себя через собственный бизнес, политику, инновационные технологии и благотворительность [6; 40].

6.2. Личностные качества предпринимателя

Наиболее яркая роль – предпринимательская, когда один человек является и владельцем, и менеджером своего дела. Жизнь предпринимателя, как правило, очень напряженная и в физическом, и в интеллектуальном, и в эмоциональном срезе. В ней много неожиданных проблем, долго выдерживать ее трудно. Считается, что период яркой, успешной предпринимательской деятельности занимает 10–15 лет, после чего удачливый предприниматель переходит на позицию «собирателя сливок» – наслаждающегося жизнью владельца бизнеса. Однако привычка к работе не исчезает, поэтому многие успешные предприниматели в последствии становятся крупными политиками или меценатами.

Для оценки профессионального личностного типа уже давно во всем мире применяют методику американского ученого Джона Голланда (J. L. Holland).

Согласно своей концепции Д. Голланд выделил **6 типов социальной направленности личности**:

1. *Реалистический тип* – несоциальный, ориентированный на настоящее, эмоционально стабильный, занимающийся конкретными объектами (вещами, инструментами, машинами), отдает предпочтение занятиям, требующим моторной ловкости, конкретности. Развита математические, невербальные способности. Такие люди обладают атлетическими или механическими возможностями, любят работать с механизмами, техникой. Для них характерно наличие подвижности, настойчивости, связь с техникой. Общение не является ведущим в структуре деятельности.

2. *Интеллектуальный тип* – асоциален, рационален, независим, оригинален. Преобладают теоретические ценности, любит решать задачи, требующие абстрактного мышления. Гармонично развиты вербальные и невербальные способности. Эти люди любят учиться, исследовать, наблюдать, анализировать, принимать решения. Профессионалы данного типа несклонны ориентироваться на социальные нормы. Общение для них не является ведущим видом деятельности. Коммуникативные и организаторские способности развиты слабо, но зато прекрасно развиты исполнительские качества.

3. *Социальный тип* – обладает социальными умениями, нуждается в контактах. Черты его характера: стремление поучать и воспитывать, психологический настрой на человека, гуманность. Представитель данного типа старается держаться в стороне от интеллектуальных проблем; активен, но часто зависим от мнения группы людей. Проблемы решает, опираясь на эмоции, чувства, умение общаться. Обладает хорошими вербальными способностями. Люди социального типа искусны в речах, любят работать с людьми, контактны, коммуникабельны, любят разъяснять, оказывать помощь и работать вместе с людьми. Математические способности развиты слабее. Люди этого типа ориентированы на труд, главным содержанием которого

является взаимодействие с другими людьми, возможность решать задачи, предполагающие анализ поведения людей и их обучение, требующие постоянного контакта и общения с людьми, способностей к убеждению.

4. *Конвенциональный тип (обычный тип)* – предпочитает четко структурированную деятельность. Не проявляет критичность, оригинальность, консервативен, зависим, не любит смену деятельности. Слаборазвиты организаторские способности, преобладают математические способности. Любит расчеты, вычисления, работу с фактами, предпринимательскую деятельность, связанную с систематическим манипулированием данными, цифровой информацией, записями. Почтительно относится к инструкциям. Профессионалы данного типа практичны, конкретны, не любят отступать от задуманного, энергичны, ориентированы на социальные нормы. Предпочитают четко определенную деятельность, выбирают из окружающей среды цели и задачи, поставленные перед ними обычаями и обществом.

5. *Предприимчивый тип* – избирает цели, которые позволяют проявить энергию, энтузиазм, импульсивность, любит приключения. Представитель данного типа доминантен, любит признание, любит руководить. Ему не нравится практический труд, а также занятия, требующие интеллектуальных усилий, усидчивости. Хорошо решает задачи, связанные с руководством, статусом и властью, предприимчив и агрессивен, обладает хорошими вербальными способностями. Этим людям свойственно оказывать влияние на других ради экономической и организационной выгоды. Отдают предпочтение работе, позволяющей управлять, влиять. Профессионалы данного типа находчивы, практичны, быстро ориентируются в сложной обстановке, склонны к самостоятельному принятию решений, социальной активности, лидерству; имеют тягу к приключениям (возможно, авантюрным).

6. *Артистический тип* – опирается на эмоции, воображение, интуицию; имеет сложный взгляд на жизнь. Независим в решениях,

оригинален. Высоко развиты моторные и вербальные способности. Для представителей данного типа характерен высокий жизненный идеал с утверждением своего «я». Он асоциален в том смысле, что не придерживается условностей общества. Представители артистического типа любят учиться, находиться в неформализованных ситуациях, обладают способностями к творчеству. Это экспрессивные, оригинальные люди, обладающие умением представлять что-либо или кого-либо, с богатым воображением и тонкой интуицией. Отношения с людьми строят, опираясь на свои ощущения, эмоции, воображение, интуицию. Обладают хорошей реакцией и обостренным восприятием. Любят и умеют общаться.

Приведенное деление по Д. Голланду достаточно условно, но оно не хуже других, тем более, что в каждом человеке сочетается обычно несколько типов личности. Как правило, один из них преобладает. Разобраться в своем типе можно на основе специальных тестов [5; 40; 44].

Многие **врожденные качества** практически неизменяемы. Среди природных индивидуально-типологических свойств наиболее изучены в настоящее время *сила – слабость* (то есть степень выносливости, работоспособности нервной системы, ее устойчивость к различного рода помехам) и *подвижность – инертность нервных процессов* (то есть скорость смены и скорость протекания процессов возбуждения и торможения).

При наличии сильной или слабой, подвижной или инертной нервной системы при разных условиях жизни, воспитания, обучения могут возникнуть разные психологические черты личности. Сильную нервную систему характеризует высокая работоспособность. Другими словами, нервные клетки длительное время могут воспринимать и передавать нервные импульсы, не переходя в тормозное состояние, «не уставая». Для слабой нервной системы характерна низкая работоспособность нервных клеток, они быстрее истощаются. Эти свойства нервной системы имеют соответствующие проявления в деятельности, поведении человека.

Людам со слабой нервной системой не следует выбирать профессии, в

которых реально возможно возникновение аварийных, экстремальных, опасных для жизни ситуаций. Лица со слабой нервной системой имеют и определенные преимущества. Так, многие «слабые» обладают гораздо более высокой чувствительностью по сравнению с «сильными», ориентированы на высокую точность, тщательность выполнения деятельности, на более строгий контроль за качеством выполнения. Они гораздо лучше, продуктивнее и с меньшими затратами справляются с элементами однообразной, монотонной работы. Преимущества «слабых» проявляются при овладении профессиями, в которых главное – взаимоотношения с другими людьми, общение (то есть коммуникативные качества).

Для многих профессий учет врожденных особенностей людей необходим не для отбора, а для нахождения наиболее подходящего рабочего поста или выработки оптимального индивидуального стиля деятельности, который позволяет максимально эксплуатировать природные данные и компенсировать недостатки.

В зависимости от особенностей нервных процессов можно теоретически вывести 24 типа темперамента, но практически чаще всего наблюдаются те четыре типа, которые известны давно из классического учения о темпераментах.

Сангвинический тип темперамента характеризуется энергией и большой работоспособностью; сангвинику подходит работа, в которой много разнообразия, которая постоянно ставит перед ним новые задачи. Он готов все время действовать и что-то организовывать, поэтому ему подходят руководящие должности. Работая, он может легко сосредоточиться и так же легко переключиться с одной работы на другую. Однако сангвиники обычно несклонны, вникать в детали и не переносят однообразия.

Холерик отличается вспыльчивостью и порывистостью, работу выполняет с большим внутренним напряжением, очень энергично, полностью отдаваясь своей деятельности, однако свою огромную энергию распределяет неравномерно. Поэтому ему подходит цикличная деятельность,

периодически требующая большой затраты энергии, связанная с напряжением и опасностью, но обязательно чередующаяся с более спокойной работой.

Флегматик спокоен и уравновешен, он упорный и старательный работник, однако только в той области, к которой он привык. Ему не подходит работа, отличающаяся большим разнообразием, зато монотонная деятельность (например, работа на конвейере) трудности для него не представляет. Флегматик работает неторопливо, но может достичь хороших результатов благодаря своей твердости, настойчивости и продуманной организации собственного труда.

Меланхолика характеризует низкий порог ощущения и повышенная чувствительность к внешним раздражителям. Обычно у него низкая работоспособность, он не хочет брать на себя обязательства, так как боится, что не сумеет их выполнить. Предпочитает работать в одиночку. Благодаря своей высокой чувствительности он легко улавливает и понимает тонкости в поведении людей, окружающем его мире, а также в искусстве, литературе, музыке. Меланхолику подходит работа, требующая внимания, умения вникнуть и проработать мельчайшие детали. Ему противопоказана деятельность, требующая значительного напряжения, связанная с неожиданностями и осложнениями. За пультом управления электростанцией или в диспетчерской аэропорта ему лучше не находиться.

Во всех странах удельный вес предпринимателей среди активного населения не превышает 5–7 %. Рассмотрим последовательно все возможные **стартовые варианты пути предпринимателя:**

1. *Выбор пути под давлением обстоятельств.* Предполагает обычно полную смену характера деятельности как единственный реальный выход.

2. *Путь из специалистов в предприниматели.* В целом характер деятельности сохраняется. Такой вариант достаточно часто встречается и в российском, и в западном предпринимательстве. Типичный сценарий: человек, работающий наемным специалистом (торговый агент,

коммерческий директор, дилер и др.), в какой-то момент понимает, что его знания и опыт предпринимательской деятельности позволяют ему вести бизнес независимо от «хозяина».

3. *«Инкубаторные» предприниматели.* Этот вариант пока еще редкость на российской почве, но хорошо известен и распространен в странах, осознавших роль малого предпринимательства в развитии экономики. В рамках государственных программ поддержки развития предпринимательства создаются специализированные центры, бизнес - инкубаторы, в которых все желающие рискнуть и попробовать себя в этой сфере деятельности проходят подготовку и обучение, в полном соответствии с теорией пишут бизнес-планы будущих предприятий и, сдав экзамены, начинают свое дело, пользуясь на первых порах поддержкой государства в виде льготных кредитов, налоговых освобождений и т. п.

4. *Предприниматели по традиции.* Пока еле заметный, а точнее, хорошо забытый у нас в стране способ вхождения в предпринимательскую деятельность, поскольку он предполагает передачу дела по наследству. В этой ситуации важно, что будущий предприниматель исходно знает о предназначении ему судьбе, живет в атмосфере предпринимательской деятельности родителей или родственников, с детства усваивает часть опыта и, главное, этику ведения дел.

5. *Предприниматели «по природе».* Среди множества людей, приходящих в предпринимательство, существуют и такие, у которых ярко выраженный «дух предпринимательства» является естественной предпосылкой выбора пути (5-й тип по Голланду). Важно, впрочем, то, что у подобных людей в целом не больше шансов пройти классический предпринимательский путь дальше или успешнее, чем у других.

Наиболее успешными в предпринимательстве оказываются личности сангвинического (реже холерического) темперамента с комбинацией черт интеллектуального и предприимчивого типов по классификации Д. Голланда.

Предпринимательство начинается всегда с конкретной ситуации, в

которой требования жизни встречаются с устремлениями и возможностями человека. Говорить о том, что из этих двух факторов важнее, бессмысленно. Выяснить, какие качества априори окажутся полезны, неразумно: будущего мы не знаем. У предпринимателя, в силу конкретности вида его деятельности, могут доминировать черты любого голландовского типа при наличии хорошо развитого рационального мышления (бизнес счет любит!). Однако люди с предпринимательской жилкой в любых обстоятельствах (и даже в советскую эпоху) наиболее ярко демонстрировали свои устремления [9; 30; 40].

В работах американского исследователя Сиднея Леккера (S. Lacker), изучавшего личностные характеристики множества предпринимателей и высокооплачиваемых адвокатов, управляющих, консультантов, биржевых игроков и других профессионалов, выделен тип личности «Money Personality», что в контексте его работ лучше всего перевести как «личность, притягивающая деньги». Задавшись вопросом, есть ли что-то исключительное, что отличает таких людей от других категорий его клиентов, С. Леккер отвечает на него утвердительно и выделяет семь личностных особенностей, составляющих, по его мнению, суть этих людей.

Личностные свойства финансово успешных людей по С. Леккеру следующие:

1. Такие люди *не боятся величин*. Их не смущают ни большие числа, ни масштабные проекты, ни высокопоставленные люди или большие авторитеты рядом с ними.

2. Эти люди *знают, как ставить простые цели*. Они не отвлекаются на задачи, не совпадающие с центральной линией развития их предприятия.

3. У этих людей наблюдается специфическая черта мышления, известная психологам как «*независимость от поля*». Иными словами, их неспособно смутить изобилие фоновых деталей в процессах обсуждения и планирования. Когда другие люди видят в чем-то путаницу или нагромождение данных, финансово успешные личности быстро выхватывают из этой мешанины ключевую информацию.

4. Людей типа «Money Personality» отличает также *развитое абстрактное мышление*: они способны в уме манипулировать сложными построениями, связывающими организации, функции и продукты.

5. Вместе с тем эти люди обладают *толерантностью к неопределенности* и способны двигаться вперед на основе неполной информации. В результате они чаще других оказываются первыми в «захвате добычи», а это, в свою очередь, приносит им уважение других людей, желающих последовать за ними в будущем.

6. Возможно, считает С. Леккер, наиболее существенная черта финансово успешных людей – уникальное *чувство тотальной ответственности*. Хотя они прекрасно понимают важность делегирования власти другим людям, но при этом ясно осознают и то, что никому нельзя делегировать чувство собственной ответственности. Если в бизнесе возникают проблемы, такие люди знают, что это их дело и их ответственность, и тогда они могут проявить жесткость. Жесткость – такая же необходимая черта предпринимателя, как волк – необходимый элемент лесной жизни. Можно достаточно долго быть плохим политиком, чиновником или ученым, но вряд ли долго продержится плохой предприниматель. Предпринимательство и бизнес признают только тех, кто действует быстро, энергично, правильно, то есть тотально ответственно.

7. У этой категории людей есть две взаимосвязанные черты. Они *не испытывают никакого чувства вины из-за своей жадности к достижению успеха* и комфортно уживаются с мыслью о том, что они выдающиеся люди и имеют большее, чем кто-либо иной, право на богатство.

Однако не следует думать, что только такие комбинации черт личности являются единственно подходящими для предпринимательской деятельности. Существует множество других примеров. Кроме того, громадное значение имеют такие факторы, как чувство долга взявших на себя ответственность, воля решившихся, везение упорных. Эти факторы могут многократно усилить все остальные личностные достоинства

предпринимателя.

6.3. Специфика управления предпринимательского дела

Как известно, среди менеджеров российских компаний малого и среднего бизнеса преобладают предприниматели-собственники. Чаще всего они совмещают функции и стратегического планирования, и оперативного руководства. Такое совмещение имеет свои достоинства и недостатки (см. табл.4)

Таблица 4. Достоинства и недостатки деятельности предпринимателя собственника

Достоинства	Недостатки
Решения принимаются быстро и однозначно	1. Принимаемые решения однообразны и могут быть недостаточно взвешенными. 2. Нельзя быть непревзойденным специалистом во всех нужных сферах (бухгалтерии, финансах, маркетинге, производстве и т. д.)
Присутствует «личный» элемент предпринимателя-собственника, без которого компания может потерять существенную часть конкурентного преимущества	Если владелец – личность «нездоровая», не цельная, то в коллективе это возводится в степень и распространяется с потрясающей скоростью
Готовность рисковать – максимальная	Риск иногда доводит до нарушения закона. Наибольший риск приносит наибольшие потери
Единовластие снижает риск по-тери собственности	Владелец, не имея возможности «отлучиться» от предпринимательства хотя бы на время, становится его заложником
Единоначалие уменьшает силу центробежных процессов в коллективе, обеспечивает полный контроль над всеми аспектами работы компании	1. Рутинная и оперативная работа не дают собственнику возможности повышать свою квалификацию, «прорабатывать» будущее компании, тогда как в силу конкурентной борьбы стратегическому планированию необходимо уделять повышенное внимание. 2. При единоначалии обычно устанавливается один определенный стиль управления, а он может стать неэффективным. 3. С ростом компании контроль становится все более трудоемким
1. Перспективы компании (развитие или удержание завоеванных позиций, сворачивание или продажа) зреют в одной голове и поэтому видятся однозначными. 2. Оперативная деятельность адекватна целям	Возможности в достижении какой-либо новой цели, особенно если цель – рост компании, имеют предел. Все новое – это изменения, а значит, ими надо управлять, постоянно преодолевать чье-то сопротивление

На стадии зрелости фирмы замедляются темпы роста основных показателей ее деятельности, хотя высокий потенциал для их улучшения имеется. Чтобы реализовать этот потенциал, необходимо провести множество преобразований в организационной структуре, производстве, маркетинге: стратегия завоевания прочных позиций на рынке меняется на лидерскую стратегию.

Генерирование изменений требует от владельца предпринимательской структуры разносторонних профессиональных знаний, а реализация изменений – огромных управленческих усилий. В одиночку ежедневно и управлять фирмой, и думать о ее перспективах уже нереально. Таким собственникам нужен наемный менеджер для совместного управления фирмой. Однако у сотрудничества с наемным управленцем тоже есть свои положительные и отрицательные стороны (см. табл. 4).

Стратегически мыслящим собственникам не нужен помощник-исполнитель, им нужен партнер. И поэтому такие «продвинутые» собственники тратят массу сил и времени на то, чтобы понять, как можно снизить вероятность проявления отрицательных сторон сотрудничества с наемным менеджером. Но собственник и наемный менеджер должны быть единым целым, оба должны прилагать усилия в направлении взаимовыгодного и эффективного сотрудничества в сфере управления. Взаимная выгода заключается в достижении каждым из них своих личных целей, а они очень разные. Под эффективностью подразумевается дальнейшее развитие фирмы, увеличение ее конкурентоспособности.

Незаменимость менеджера – это сплав его результативности, управляемости и лояльности к основному собственнику. Владелец ожидает от сотрудничества с наемным менеджером как минимум сохранения предприятия и в идеале – его развития, повышения конкурентоспособности. Менеджер рассчитывает на высокую компенсацию и поддержание своей профессиональной репутации. Поскольку эти цели взаимозависимы, то один должен, насколько возможно, способствовать другому в достижении его

цели(см. табл.5).

Таблица 5. Достоинства и недостатки деятельности наемного управленца

Достоинства	Недостатки
Принимаемые решения имеют шанс быть рассмотренными с многих сторон, поскольку присутствует плюрализм мнений. Всякий раз могут братья за основу различные варианты решений	Процесс принятия решений происходит медленнее, так как требует дополнительных согласований с владельцем. При быстрой динамике развития бизнеса время – один из главных факторов успеха
Новым наемным менеджером может быть привнесен свой «личностный» элемент. Если он положителен, то это может стать дополнительным достоинством фирмы	Если управленец непорядочный, то он может мгновенно «заразить» всю компанию и уничтожить ранее сформировавшуюся организационную культуру, свести к нулю предыдущие усилия владельца по ее становлению
При удачном разделении функций, ответственности и полномочий владелец больше внимания уделяет стратегическому планированию, осуществляет внешнюю переговорную и представительскую функцию	Есть опасность искажения целей при их неправильной «передаче» владельцем или неправильном понимании менеджером. Соответственно оперативное управление может быть искажено. При чрезмерном разделении функций и ответственности может возникнуть ситуация, которую ни собственник, ни менеджер не контролирует
Владелец может заняться разработкой и воплощением своих новых предпринимательских идей	Контроль со стороны собственника не полный. Возрастает риск мошенничества со стороны наемного менеджера, вплоть до полной потери владельцем своего бизнеса. Однако тотальный контроль со стороны собственника делает из менеджера простого исполнителя
Присутствие наемного менеджера зачастую делает работу фирмы пусть и менее доходной, но зато более стабильной и «прозрачной»	Готовность менеджера рисковать невысока. Он предпочтет не потерять то, что есть, хотя доходы от менее рискованных операций и сделок обычно ниже
Менеджер более взвешенно относится к расходам	Управление затратами ведет к чрезмерной экономии, при которой сужаются перспективы развития фирмы
Стили управления собственника и наемного менеджера могут взаимно дополнять друг друга, обогащая тем самым организационную культуру и внешний имидж фирмы	Возможно, собственник и менеджер будут постоянно соревноваться друг с другом в завоевании большего авторитета у подчиненных и влияния на них

Приведем **6 факторов эффективного сотрудничества** владельца и наемного менеджера:

1. *Личностная совместимость*: взаимное уважение и доверие; желание и умение договариваться друг с другом, соблюдение достигнутых договоренностей; схожесть жизненных ценностей; совместная работа по укреплению авторитета друг друга.

2. *Профессиональная база для сотрудничества*: совпадение взглядов на управление людьми, в том числе на систему мотивации персонала; умение создавать команду и работать в ней; совместная разработка планов стратегического развития; готовность к изменениям и к сопротивлению изменениям со стороны персонала.

3. *Этическая база для сотрудничества*: передача владельцем менеджеру не только функций, но также полномочий и ответственности, готовность к обсуждению трудностей, неудач и к совместному поиску выхода из кризисных ситуаций, открытое обсуждение подозрений и обид.

4. *Сопричастность бизнесу*: и владелец, и менеджер должны быть искренне преданны фирме; они должны уметь отказываться от сиюминутных побед ради серьезного результата в будущем.

5. Когда все описанное выше выполняется, тогда *наемный менеджер в целом не нуждается в контроле*: отчеты и планы нужны владельцу только для анализа изменения параметров предприятия для принятия управленческих решений и оценки адекватности оперативных действий изменениям внешней среды и стратегическим планам фирмы.

6. *Взаимная оценка*: собственник оценивает выполнение менеджером задач, поставленных перед ним владельцем компании; согласование действий на основе оценок менеджера и собственника. Взаимоотношения участников бизнес-процесса существенно усложняются в случае проведения крупных инноваций. Автор плодотворной инновации часто не является ни собственником бизнеса, готовым стать инвестором, ни квалифицированным менеджером. Для оценки качества инновации инвестор нуждается в

квалифицированном независимом эксперте. Необходимо гармонизировать отношения автора инновации, менеджера, эксперта и инвестора. Поэтому **круг основных проблем инновационного процесса** довольно широк:

1. *Проблема первоначального отбора.* Данных, представляемых автором инновации, должно быть достаточно хотя бы для предварительной оценки эффективности капитальных вложений в инновации.

2. *Проблема справедливого распределения.* Идея, не подкрепленная достоверным бизнес-планом и организационными возможностями, должна оцениваться, как правило, исключительно из сверх прибыли, полученной за счет монопольного использования инновационной идеи. Справедливое распределение доходов от инновации между автором инновации, инвестором и менеджером является достаточно трудной задачей.

3. *Проблема достоверности экспертизы.* Экспертиза должна учитывать реальные возможности внедрения инновации, включая, возможно, договоры о намерениях с производителями или заинтересованной властью.

4. *Проблема ответственности эксперта.* Эксперт должен нести реальную (с учетом нормальных рисков) ответственность за достоверность экспертизы.

5. *Проблема необходимости менеджера.* На этапе внедрения необходима специализированная административная группа организации процесса и реализации инновации во главе с лидером-менеджером.

6. *Проблема ответственности менеджера.* Менеджер также должен нести ответственность за выполнение процедуры производства и реализации инновации.

7. *Проблема оптимизации расходов инвестора.* Должен быть соблюден баланс расходов, рисков и предполагаемых доходов инвесторов, возможно за счет участия эксперта и менеджера в инновации.

8. *Проблема контроля инвестора.* Инвестор должен иметь эффективные механизмы контроля за ходом инновационного процесса.

Развитие удачной карьеры предпринимателя. Деловые качества человека развиваются в течение всей его жизни. Три фактора позволяют делать это естественным образом:

- использование жизненного опыта;
- ориентация на успех;
- принципиальная требовательность.

Упор на жизненный опыт формирует стабильный внутренний мир и характер человека. Надо постоянно обращаться к своему жизненному опыту и соотносить его с опытом других и социальной реальностью. Необходимо как можно чаще отмечать, что, когда, при каких обстоятельствах и каким образом что-то удалось, а в чем пришлось потерпеть фиаско. Ведение дневника этому сильно способствует. Чем полнее и интереснее жизнь человека, тем она полезнее для развития деловых качеств [9; 40; 44].

Анализируя свой жизненный опыт и делая выводы на будущее, следует ориентироваться на успех. Разумный оптимизм надо развивать. Испытывая страх потерпеть неудачу, вообще не следует начинать никакое дело. Люди, которые ориентируются на успех, как правило, руководствуются реальной оценкой своих шансов на достижение цели и поэтому ставят перед собой выполнимые, хотя, может быть, и умеренные задачи. Тот, кто ставит перед собой завышенные цели, обрекает себя на постоянную борьбу с неудачами. Постепенность способствует успеху.

Для стратегии удачной карьеры полезно руководствоваться следующими **рекомендациями**:

1. Нет ничего хуже, чем отказываться от самого себя, жить чужой жизнью, чужими идеями. Необходимо отбросить установку «Я такой, какой вам нужен» и руководствоваться принципом «Я такой, какой Я есть». Уже одно сознание своей самооценности укрепляет уверенность и придает силы.

2. Доверять надо себе, но постоянно прислушиваясь к мнению других. Не надо сдерживать свою активность, она обязательно окупится.

3. Есть способности, о которых человек даже не подозревает и которые

обнаруживаются лишь в конкретном опыте жизни.

4. Уверенный в себе человек не стремится самоутвердиться за счет других, давя психологически и унижая. Он старается стать лучше, чем он есть сам, а не стать лучше других всегда и во всем, как ведут себя невротики.

На сложном пути саморазвития в предпринимательстве и бизнесе следует сохранять свои принципы. Границы главного и не главного размыты. Ситуативно приходится отказываться от всего второстепенного – «пустяков», «мелочей», «моментов», особенно во имя более значимой цели.

Возраст – значимый фактор развития и проявления человеческих способностей. Современных достоверных исследований для российского бизнеса в этой области нет. Однако публикации о вакансиях на руководящие должности в бизнесе почти всегда задают временной интервал возраста кандидатов.

В связи со сказанным полезно вспомнить прошлое. Знаменитый русский предприниматель Александр Васильевич Чичкин, построивший в 1910 году самый крупный в Европе молочный завод, создал всемирно известную систему пожизненного найма работников, позже заимствованную Японией, сформулировав пять этапов развития кадров с учетом возраста работников.

Себя А. В. Чичкин считал «навечно застрявшим» на 2-м этапе. Но Чичкин и его коллеги занимались одним стабильно растущим делом (все же начало XX века), тогда как современный бизнес регулярно обновляется.

Впрочем, и современные предприниматели, у которых меняется область интересов, имеют большие шансы каждый раз «заскакивать» на 2-й этап.

Тем не менее общая тенденция, когда предприниматель полностью «изнашивается» за 15 лет, со времен А. В. Чичкина не изменилась.

№ этапа	Возраст работника (лет)	Название этапа	Содержание карьерных интересов
1	До 20	Рождение мечты и любви к профессии	Профессиональное определение и подготовка
2	20–24	Энтузиазм	Развитие деловой инициативности
3	25–30	Честолюбие	Достижение авторитета
4	30–40	Спокойное ожидание	Стабильный рост в обстановке завоеванных льгот
5	40–65	Исполнение мечты и желаний	Максимальный профессионализм, повышенная реакция на внимание, при этом участвующий в бизнесе человек часто начинает испытывать негативные чувства
5а	Около 45	Исполнение мечты и желаний	Беспокойство
5б	Около 50	Исполнение мечты и желаний	Озадаченность перед новыми проблемами
5в	Около 55	Исполнение мечты и желаний	Охлаждение к работе (при этом заработок может быть любим, это не меняет отношения к делу)
5г	Около 60	Исполнение мечты и желаний	Отвращение к профессии

Предпринимателю необходимо постоянно совершенствовать свои деловые качества: работать над самооценкой, развивать умение прогнозировать последствия своих действий и решений, совершенствовать навыки делового общения.

Самооценка личности непосредственно связана с *уровнем ее притязаний*, степенью трудности достижения тех целей, которые она перед собой ставит. Резкое расхождение между притязаниями и реальными возможностями личности, когда первые являются намного завышенными,

провоцирует эмоциональные срывы, тревожность и страх.

Привычка просчитывать все и вся – неотъемлемый компонент менталитета предпринимателя. От скорости и точности расчета зависит получение прибыли, возможность получения кредита под убедительно составленный бизнес-план, своевременная оценка нового предложения или мимолетно промелькнувшей возможности и т. д. По мере развития бизнес - организации точная рациональность тоже развивается и углубляется. Это значит, что навыки точной рациональности (счетности) индивидуального мышления предпринимателя отчетливо трансформируются в точную рациональность действий организации, которую предприниматель использует в качестве инструмента реализации своих планов.

В бизнесе нет такого понятия, как «правила общения с особо важными лицами». В отношениях с начальниками надо соблюдать такой же деловой этикет и проявлять такую же любезность, как и в отношениях с сослуживцами, клиентами, заказчиками, поставщиками и с любым другим человеком, с которым сложились деловые отношения.

Напомним основные **правила делового этикета**:

1. Не позволяйте эмоциям одерживать верх над здравым смыслом. Несмотря ни на что оставайтесь профессионалом и никогда не сжигайте за собой мосты.

2. Когда обсуждается сложный вопрос, держитесь как можно увереннее. Слушайте, устанавливайте зрительный контакт. Сосредоточьтесь на положительных аспектах, общих интересах и поговорите о перспективах.

3. Помните, что в некоторых случаях молчание действительно дороже золота.

4. Сохраняйте позитивный настрой ума. Это позволяет всегда выглядеть профессионально.

5. Контроль времени, пунктуальность – также важнейшая черта предпринимателя. Пусть ваши часы немного спешат.

В жизни предпринимателя неизбежны различного рода публичные

выступления, когда приходится чувствовать себя как на сцене. Это может быть его собственное выступление, или он может оказаться в роли модератора выступлений других людей. Для таких случаев есть хорошо проверенные правила:

1. Текст или тезисы своего выступления готовят заранее.
2. Составляя или изучая список выступающих, полезно узнать заранее их биографические данные, необходимые для представления или контакта.
3. Полезно отрепетировать то, что предполагаете сказать, чтобы ваши заявления и пояснения выглядели естественно и были похожи на импровизацию.
4. Представляя или приглашая выступающих, каждого надо приветствовать (возможно, с рукопожатием), а после выступления благодарить

ГЛАВА 7. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

Задание 1. Вопросы для опроса (*подготовить краткие ответы на поставленные вопросы*)

1. Как создается новое предприятие?
2. Охарактеризуйте этапы создания предприятия.
3. Какие документы, необходимые для регистрации предприятия?
4. Какие методы управления применяются на предприятии?
5. Каковы этапы развития торгового предпринимательства в России в IX – конце XVII в.?
6. Какие условия развития промышленного производства в России складывались к началу XVIII в. и каково влияние реформ Петра I на их изменение?
7. В чем состоит содержание реформ Екатерины II в сфере развития промышленного предпринимательства?
8. Какими отраслями была представлена крестьянская промышленность? Как формировалась крепостная буржуазия?
9. Каковы особенности развития промышленного предпринимательства в XX веке в России?
10. Опишите этапы развития банковского предпринимательства в России.
11. Каковы ограничения и перспективы развития субъектов МСП в современной России?
12. Какие отрасли экономики являются приоритетными для развития субъектов малого и среднего предпринимательства?
13. Какие направления государственной поддержки малого и среднего предпринимательства реализуются в современной России?

14. В чем заключается содержание агрессивной и умеренной (консервативной) политики предприятия в части формирования источников финансирования хозяйственной деятельности?

15. Охарактеризуйте динамику соотношения задолженности по кредитам, дебиторской и кредиторской задолженности российских малых предприятий за последние 10 лет. Объясните причины указанных тенденций.

16. Как взаимообусловлено изменение показателей рентабельности совокупного капитала субъектов предпринимательства в зависимости от структуры капитала по источникам его формирования?

17. Назовите причины, сдерживающие инициативу банков в отношении расширения программ кредитования малого и среднего бизнеса в России.

18. Дайте характеристику условий без залоговых кредитных продуктов и кредитов «start-up», предлагаемых российскими банками.

19. Перечислите основные тенденции и особенности развития рынка микрофинансирования в России. В чем преимущества условий заимствования в МФО перед банками?

20. Каковы основные направления финансирования Программы поддержки малого и среднего предпринимательства в РФ?

21. Какие направления совершенствования и дополнения программ государственной финансовой поддержки субъектов МСП являются приоритетными в краткосрочном периоде?

22. Назовите ограничения эффективной реализации мероприятий Программы государственной финансовой поддержки МСП в РФ.

23. С принятия и реализации каких управленческих решений начинается налоговое планирование субъекта предпринимательской деятельности?

24. Назовите условия применения упрощенной системы налогообложения. Какие действия необходимо выполнить налогоплательщику для перехода на УСН?

25. Какие существуют возможности налогового планирования в рамках применения УСН?

26. В чем заключаются преимущества и недостатки патентной системы налогообложения?

27. Каков порядок применения патентной системы налогообложения?

28. В чем заключаются преимущества и недостатки системы налогообложения для самозанятых граждан?

Задание 2. Решите задачу

Составьте план рисков реализации бизнес-плана по (1) виду экономической деятельности в Вашем районе города (районном пункте, поселке). Перечислите ключевые показатели эффективности данного бизнес-плана, если в качестве дополнительного источника финансирования бизнес-идеи выступит(ят) (2) источник финансирования. Задание выполняется по группам из 4-6 человек.

Варианты задания

Вариант	(1) Вид экономической деятельности	(2) Источник финансирования
	Оказание бытовых услуг населению (парикмахерская)	Краткосрочный кредит банка, государственная субсидия
	Розничная торговля продуктами питания	Кредит на пополнение оборотных средств банка
	Производство автокомпонентов	Государственная субсидия
	Строительство жилого дома	Средства инвестора(ов)
	Производство сыра	Краткосрочный кредит банка, государственная субсидия
	Услуги в сфере дополнительного образования детей	Средства инвестора, государственная субсидия

Методические рекомендации

Этапы выполнения задания:

1) Определение особенностей (проблем, тенденций) вида экономической деятельности и отрасли экономики, в которой реализуется данный вид деятельности. Изучение экспертных обзоров.

2) Определение локации организации. Характеристика внешнего окружения организации.

3) Определение ключевых конкурентов и их преимуществ и отставаний.

4) Изучение нормативно-правовой базы (по источникам финансирования и ответственности сторон), официальной информации с сайтов банков, госучреждений.

5) Формирование предварительного перечня рисков проекта.

6) Определение особенностей и факторов наступления рисков.

7) Ранжирование рисков по важности.

8) Подготовка отчета-презентации по заданию.

Задание 3. Решите задачу

Разработайте пакет учредительных документов для государственной регистрации общества с ограниченной ответственностью с единственным участником, включающий решение единственного участника; Устав; заявление по установленной форме Р11001.

Исходные данные:

1) Название организации – «Орион».

2) Адрес регистрации организации: 432071, г. Ульяновск, ул. Марата, д. 7, офис 5.

3) Учредителем выступает студент, заполняющий данное заявление.

4) Учредитель выступит в качестве генерального директора создаваемой организации.

5) Величина уставного капитала соответствует минимальному законодательно установленному уровню.

Задание 4. Решите задачу

Сформируйте пакет документов для государственной регистрации индивидуального предпринимателя. Вид экономической деятельности и прочие необходимые данные – на выбор студента.

Задание 5. Решите задачу

Разработайте проект финансирования предпринимательской деятельности субъекта, функционирующего по направлению деятельности:

а) сельское хозяйство (животноводство) для покрытия расходов на строительство производственных помещений, покупку скота; организационно-правовая форма – общество с ограниченной ответственностью, с момента регистрации – 15 мес.

б) сельское хозяйство (растениеводство) – покупка оборудования; крестьянско-фермерское хозяйство; с момента регистрации – 18 мес.;

в) дошкольное образование и дополнительное образование детей – покупка оборудования; индивидуальный предприниматель, с момента регистрации – 6 мес.;

г) обрабатывающие производства – обновление оборудования; юридическое лицо, с момента регистрации – 10 лет;

д) розничная торговля товарами народного потребления – покупка торгового оборудования, юридическое лицо, с момента регистрации – 10 мес.

Направление деятельности и код вида экономической деятельности (по ОКВЭД) – на выбор студентов. Задание выполняется в группе из 4-6 человек. Отчет о выполненном задании представляется в виде презентации.

Задание 6. Решите задачу

Налогоплательщик, применяющий упрощенную систему налогообложения, выбрал в качестве объекта налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов». По итогам текущего года налогоплательщиком получены доходы в сумме 560 тыс. руб., а расходы осуществлены в сумме 545 тыс. руб.

Определите сумму единого налога по упрощенной системе налогообложения к уплате за текущий налоговый период. Какой объект налогообложения в рамках УСН будет выгоден данному предприятию при увеличении расходов до 563 тыс. руб. в год?

Задание 7. Решите задачу

Какой объект налогообложения более выгоден юридическому лицу (предприятию), желающему перейти на упрощенную систему налогообложения, – «доходы» или «доходы, уменьшенные на величину

расходов» – если: планируемый уровень доходов в год составит 1 200 000 руб.; уровень расходов, учитываемых при определении налогооблагаемой базы по единому налогу, – 700 000 руб., в т. ч. перечисления страховых взносов (в пределах начисленных сумм страховых взносов) в течение года – 25 600 руб.

При каком уровне расходов будет выгоднее выбрать другой объект налогообложения? Ответ обоснуйте расчетами и ссылками на статьи Налогового кодекса РФ.

Задание 8. Решите задачу

Индивидуальный предприниматель (зарегистрирован в г. Ульяновске), использующий наемный труд (трое наемных работников), оказывает автотранспортные услуги по перевозке грузов автомобильным транспортом. Количество автотранспортных средств предпринимателя, используемых для перевозки грузов, составляет 3 единицы. Рассчитайте сумму патента за год к уплате в бюджет.

Задание 9. Решите тесты (вариант №1, № 2)

Вариант 1

1. Предпринимательская деятельность, согласно Гражданскому Кодексу РФ, это:

А) инициативная, самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на получение прибыли от получения имущества, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке;

Б) индивидуальная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли;

В) индивидуальная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли.

2. Что является главной целью предпринимательской деятельности:

А) удовлетворение потребностей населения в различных товарах, услугах;

Б) самореализация предпринимателя как активно развивающейся личности;

В) получение прибыли.

3. Совокупность тарифных разрядов работ (профессий, должностей), определенных в зависимости от сложности работ и квалификационных характеристик работников с помощью тарифных коэффициентов.

А) тарифная ставка

Б) тарифный разряд

В) тарифная сетка

Г) тарифная система

4. Оплата труда исходя из фактически выполненного объема работ в натуральных измерителях

А) тарифная система

Б) сдельная оплата

В) повременная оплата

Г) премирование труда

5. Что такое предприятие?

А) Предприятие — это самостоятельный хозяйственный субъект, производящий продукцию, товары и услуги, занимающийся различными видами экономической деятельности.

Б) Одна из форм организации людей.

В) Хозяйство, выполняющее определенные виды работ.

Г) Это организация, занимающаяся реализацией товаров.

Д) Это организация основана на государственной собственности.

6. Что относится к нормативно-правовым актам, регламентирующим предпринимательскую деятельность?

А) Конституция

Б) ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»

В) Гражданский Кодекс РФ

Г) все варианты верны

7. К какому виду налогов относятся НДФЛ и НДС?

А) Региональные

Б) Федеральные

В) Местные

8. К продуктам предпринимательской деятельности могут относиться:

А) товар;

Б) работа;

В) услуга.

9. Обязательным признаком каждого субъекта предпринимательского права является:

А) наличие имущества в собственности, хозяйственном ведении и оперативном управлении;

Б) государственная регистрация;

В) наличие лицензии на осуществление предпринимательской деятельности.

10. Какие в РФ системы действуют системы налогообложения физических лиц?

А) система в виде ЕНВД

Б) традиционная

В) упрощенная

11. Юридические лица – это

А) юристы

Б) ООО

В) ОАО

Г) ЗАО

12. Как называется акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров? Оно вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу.

- А) открытое
- Б) закрытое

13. Налоговая ставка – это

- А) размер налога на единицу обложения
- Б) размер налога на налогооблагаемую базу
- В) размер налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы.

14. Как называется коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество. Имущество этого предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам, в том числе между работниками предприятия. Оно принадлежит предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

- А) унитарное предприятие
- Б) акционерное общество
- В) общество с ограниченной ответственностью

15. По какой формуле рассчитывается ЕНВД?

- А) $ВД * K1 * K2 * 15\% * 3$
- Б) $ВД * K1 * K2 * 13\% * 3$
- В) $ВД * K1 * K2 * 15\% * БД$

16. Заработная плата сотрудника составляет 25000 руб., стаж работы 6 лет. Сколько составит сумма НДФЛ за 5 лет?

- А) 195760
- Б) 195000
- В) 11538461,5

17. Сколько составляет налоговая ставка при ЕНВД?

А) 25

Б) 15

В) 13

18. При какой форме оплаты труда вознаграждение работнику начисляется за фактически выполненную работу по установленным расценкам?

А) повременная простая

Б) сдельная

В) сдельно-прогрессивная

19. Какие из нижеперечисленных налогов относятся к прямым?

А) земельный налог

Б) зарплата

В) НДС

20. К основным способам уменьшения риска относят:

А) резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов

Б) привлечение к разработке проекта компетентных партнеров

В) два выше указанных варианта ответа

Вариант 2

1. Предпринимательская деятельность, согласно Гражданскому Кодексу РФ, это:

А) индивидуальная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли;

Б) инициативная, самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на получение прибыли от получения имущества, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке;

В) индивидуальная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли.

2. Что является главной целью предпринимательской деятельности:

- А) получение прибыли.
- В) удовлетворение потребностей населения в различных товарах, услугах;
- Б) самореализация предпринимателя как активно развивающейся личности;

3. Совокупность тарифных разрядов работ (профессий, должностей), определенных в зависимости от сложности работ и квалификационных характеристик работников с помощью тарифных коэффициентов.

- А) тарифная ставка
- Б) тарифный разряд
- В) тарифная сетка
- Г) тарифная система

4. Эта оплата начисляется исходя из числа отработанных часов и квалификации работника, определенной с помощью тарифной ставки или должностного оклада

- А) повременная (тарифная) система
- Б) сдельная оплата
- В) премирование труда

5. Что такое предприятие?

- А) Одна из форм организации людей.
- Б) Предприятие — это самостоятельный хозяйственный субъект, производящий продукцию, товары и услуги, занимающийся различными видами экономической деятельности.
- В) Хозяйство, выполняющее определенные виды работ.
- Г) Это организация, занимающаяся реализацией товаров.
- Д) Это организация основана на государственной собственности.

6. Обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства, - это:

- А) филиал
- Б) представительство
- В) холдинг
- Г) фирма

7. Сколько % составляет НДС в РФ?

- А) 10 %
- Б) 15 %
- В) 13 %

8. Сколько % составляет НДС?

- А) 11%, 10 %, 0 %
- Б) 18 %, 10 %, 0 %
- В) 30%, 10 %, 0 %

9. Укажите среди перечисленных организационно-правовых форм хозяйственные товарищества:

- А) общество с дополнительной ответственностью
- Б) общество с ограниченной ответственностью
- В) полное товарищество
- Г) товарищество на вере (коммандитное).

10. Государственная пошлина обязательна к уплате...

- А) в отдельных регионах
- Б) на всей территории РФ
- В) в Москве

11. К федеральным налогам и сборам не относится

- А) налог на имущество организаций лиц
- Б) государственная пошлина
- В) налог на прибыль организаций

12. Как называется общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц? Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

- А) открытое
- Б) закрытое

13. К каким видам налогов относятся акцизы?

- А) Региональным прямым
- Б) Региональным косвенным
- В) Федеральным косвенным

14. К какому виду оплаты труда относится следующий пример: работник изготовил за месяц 300 единиц продукции. Сдельная расценка за единицу продукции – 20 рублей. Размер заработка составил 6000 рублей.

- А) повременная
- Б) сдельная
- В) комиссионная

15. По какой формуле рассчитывается ЕНВД?

- А) $ВД * K1 * K2 * 15\% * 3$
- Б) $ВД * K1 * K2 * 13\% * 3$
- В) $ВД * K1 * K2 * 15\% * БД$

16. Рассчитать сумму транспортного налога, если на балансе предприятия находится 30 автомобилей, мощность которых 120 л.с. Налоговая ставка – 25 рублей?

- А) 144
- Б) 95000
- В) 90000

17. При какой системе оплаты труда предусматривается начисление и выплата премии, устанавливаемой в процентах от должностного оклада?

- А) сдельная
- Б) простая повременная
- В) повременно-премиальная

18. В каком разделе бизнес-плана представляется описание продукции предприятия с позиции потребителя (потребности, удовлетворение товаром, показатели качества, сравнение с другими аналогичными товарами и т.д)?

- А) Резюме
- Б) Анализ бизнес-среды организации
- В) Характеристика объекта бизнеса организации
- Г) Финансовый план
- Д) План маркетинга

19. К методам оценки уровня риска относятся:

- А)экономические методы
- Б)организационные методы
- В)статистические методы

20. Возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации планов предприятия – это....

- А) издержки
- Б) риск
- В) скидки

Задание 10

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Основные принципы эффективной работы предпринимательской структуры.
2. Базовые принципы предпринимательства.
3. Шесть главных черт предпринимательства.
4. Проблемы общества, порождаемые государством при вмешательстве в бизнес.
5. Виды потерь бизнеса от рисков.
6. Международные принципы успешного ведения предпринимательской деятельности.
7. Типичные инновации в предпринимательстве.
8. Коммерческие риски в предпринимательстве.
9. Политические риски в предпринимательстве.
10. Инвестиционные риски в предпринимательстве.
11. Производственные риски в предпринимательстве.
12. Задачи обеспечения внутренней безопасности бизнеса.
13. Задачи обеспечения внешней безопасности бизнеса.
14. Достоинства предпринимателя, развиваемые путем обучения.
15. Достоинства предпринимателя, развиваемые путем регулярных тренировок.
16. Врожденные достоинства предпринимателя.
17. Современные требования к руководителю предпринимательской структуры.
18. Формы недобросовестной конкуренции.
19. Способы уменьшения рисков для бизнеса.
20. Основные проблемы инновационного бизнес-процесса.
21. Виды и особенности производственного предпринимательства.
22. Виды и особенности финансового предпринимательства.

23. Виды и особенности коммерческого предпринимательства.
24. Виды и особенности предпринимательства в сфере услуг.
25. Виды и особенности обеспечивающих бизнесов.
26. Типы оптовиков с неполным объемом функций.
27. Регуляторы предпринимательской деятельности
28. Субъекты предпринимательской деятельности и их роль в системе предпринимательства.
29. Основные функции предпринимательства.
30. Оценка эффективности предпринимательской деятельности и ее применение.

ГЛОССАРИЙ

Авторское право—исключительное право на использование произведений науки, литературы и искусства, а именно право на воспроизведение, публикацию, продажу их содержания и формы. Состоит из права авторства, права на авторское имя, права на неприкосновенность произведения и т. д.; действует в течение всей жизни автора и 50 лет после его смерти. Как институт гражданского права регулируется национальными законами и международными конвенциями.

Активы— ценные ресурсы или имущество, принадлежащие конкретному предпринимателю/предприятию: деньги в банке, счета к получению, ценные бумаги, записанные на имя компании, недвижимость или здания, оборудование, готовый товар на продажу или полуфабрикаты, сырье, материалы и все, имеющее стоимость и принадлежащее предприятию. Активы могут включать рекламации.

Акция – права на владение бизнесом, который находится в собственности держателей акций. Существуют различные типы акций, которые предполагают наличие различных прав, например, есть акции, дающие право голоса их владельцу. Акция указывает на долю участия в бизнесе, долю в его доходах и роль в управлении им. Поскольку стоимость вложения оплачивается из доходов, ценность первоначального вложения может либо существенно возрасти, либо быстро уменьшиться или может быть потеряна в зависимости от состоятельности фирмы. Сумма акции просчитывается в любое время вычитанием пассивов (того, что предприятие должно) из активов (того, что имеет предприятие) в данный момент.

Аренда – долгосрочный договор на взаимовыгодной основе между арендодателем и арендатором, который гарантирует арендодателю то, что его собственность будет арендована, а арендатору – то, что именно ему будет сдана в аренду собственность арендодателя.

Аутсорсинг— заключение субдоговора на выполнение работ с

внешними фирмами. Как метод эффективен только при наличии конкурентной среды. Наиболее широко используются такие его формы, как аутсорсинг изготовления комплектующих деталей, проведения ремонтных работ, бухгалтерского учета, маркетинга, кадрового менеджмента, логистики, внедрения проектов. В предельном случае на аутсорсинг могут быть отданы все функции предприятия, кроме тех, выполнение которых вам нравится или получается у вас лучше всего.

Барьеры для доступа—ограничения по проникновению в определенную сферу деятельности новых производителей, а именно: высокая капиталоемкость производства, насыщенность рынка, высокие расходы на рекламу, особенности национального законодательства. Барьеры для доступа снижают уровень конкуренции на рынке, сокращают число участников рынка, мешая свободной конкуренции на рынках товаров и услуг.

Барьеры торговые – искусственные ограничения свободного обмена товарами и услугами между странами, обычно практикуемые в виде тарифов, квотили валютного контроля.

Безопасность экономическая – 1) условия, создаваемые государством, которые гарантируют защиту экономической системы страны от нанесения ей непоправимого ущерба из-за внутренних и внешних экономических угроз; 2) условия сохранности конфиденциальной экономической информации, коммерческой тайны компании, фирмы.

Валовая прибыль – разница между ценой, полученной от первого покупателя продукции, и переменными затратами.

Вертикальная интеграция – производственное и организационное объединение предприятий, связанных общим участием в производстве, продаже, потреблении единого конечного продукта. Охватывает поставщиков материалов, изготовителей узлов и деталей, сборщиков конечного изделия, продавцов и потребителей конечного продукта.

Глобализация – развивающаяся тенденция в мировой экономике к динамичному перераспределению производственных сил, капитала, торговых

усилий в наиболее выгодных для предпринимательства странах и регионах нашей планеты.

Горизонтальная интеграция – объединение предприятий, выпускающих однородную продукцию и применяющих сходные технологии.

Государственная корпорация в РФ – не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций. Имущество, переданное государственной корпорации, является ее собственностью.

Государственное предприятие – предприятие, основные средства которого находятся в государственной собственности и руководители которого назначаются или нанимаются по контракту государственными органами. Основную часть своих доходов получает за счет продажи товаров или услуг, а не из государственного бюджета.

Диверсификация – одна из форм концентрации капитала; перелив капитала из менее доходных отраслей в более рентабельные, минуя традиционный рынок капитала. Применяется с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды и предотвращения банкротства в условиях неравномерного развития экономики: быстрого роста одних отраслей, упадка или стагнации (застоя) других. Диверсификация производства – одновременное развитие многих несвязанных друг с другом видов производства, расширение ассортимента производимых изделий в рамках одного предприятия, концерна ит. п. Диверсификация продукции – производство значительного числа модификаций одной и той же продукции. Диверсифицируя свое производство и продукцию, фирмы проникают в новые для себя отрасли и сферы, расширяют ассортимент товаров и постепенно превращаются в многоотраслевые комплексы.

Залог – имущество, отданное в залог кредитору для обеспечения ссуды. Если заемщик не может погасить ссуду, то кредитор имеет право вступить во

владение имуществом или продать его для возмещения ссуды.

Импортозамещение (замещение импорта) – уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства в стране такого же или аналогичного товара (импортозамещающего товара).

Инвестиции – совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений частного или государственного капитала в различные отрасли национальной (внутренние инвестиции) или зарубежной экономики (заграничные инвестиции) с целью получения прибыли.

Инновация – реализованное нововведение в области техники, технологии, организации труда или управления, основанное на использовании достижений науки и передового опыта.

Инсайдерская информация– 1) в широком смысле– любые сведения, относящиеся к финансовым операциям фирмы и осуществляемой для этого деятельности, раскрытие которых может оказать существенное влияние на исполнение финансовых операций; 2) в узком смысле (на фондовом рынке) – любые сведения, относящиеся к акциям и операциям с ними, а также к эмитенту ценных бумаг и осуществляемой им деятельности, раскрытие которых может оказать существенное влияние на рыночную цену указанных бумаг.

Инфраструктура– термин, появившийся в экономической литературе в конце 40-х гг. XX в., для обозначения комплекса отраслей хозяйства, обслуживающих промышленное и сельскохозяйственное производство, в числе которых строительство шоссейных дорог, каналов, портов, мостов, аэродромов, складов; энергетическое хозяйство; железнодорожный транспорт; связь; водоснабжение и канализация; общее и профессиональное образование; расходы на науку, здравоохранение ит. п. Особенность инфраструктурных отраслей – их двойственный характер. С одной стороны, без развития этих отраслей невозможно существование промышленности и сельскохозяйственных предприятий, где производятся товары и создается прибавочная стоимость. С другой стороны, создание этих отраслей и их

функционирование не приносит прибыли тому, кто осуществляет капиталовложения в эти отрасли, но увеличивает прибыль промышленных и сельскохозяйственных компаний. В условиях научно-технической революции четко обнаружилась прямая зависимость темпов роста производства и его эффективности от развития инфраструктуры. Чем выше уровень развития производительных сил, тем больших капиталовложений требуют инфраструктурные отрасли.

Истеблишмент – совокупность людей, занимающих ключевые позиции в социальной системе, и совокупность институтов, с помощью которых эти люди поддерживают существующий социальный порядок.

Каналы распределения – различные пути поступления продукции к потребителю. Выбор каналов продажи является подготовительным этапом маркетинга продукции. Каждая компания может иметь собственные пункты поставки продукции к конечному пользователю (например, магазины розничной торговли) или пункты продажи оптовым закупщикам, которые затем будут реализовывать продукцию розничным продавцам. Компания может иметь свой собственный торговый персонал, осуществляющий продажу продукции, или нанять коммивояжеров для получения заказов от посредников. В соответствии с этим компания устанавливает свои отпускные цены, упаковывает и рекламирует свой товар.

Капитал – имеющиеся деньги, которые можно инвестировать, или совокупные имеющиеся активы, которые можно пустить на производство. Иначе говоря, капитал состоит из совокупной собственности и денежных ресурсов, которые можно использовать для ведения дела и на необходимые жизненные нужды при функционирующем бизнесе.

Капитальные вложения – вложения в реальные активы, преимущественно в основные фонды; носят, как правило, единовременный характер и являются долгосрочными.

Контракт – соглашение, договор с взаимными обязательствами двух или более договаривающихся сторон. Обычно составляется в письменной

форме. К контракту нужно относиться очень серьезно, поскольку он юридически связывает стороны, его подписавшие.

Концерн – форма договорного объединения предприятий и организаций различных отраслей на основе общности интересов. Предполагает делегирование части прав членов концерна коллегиальному органу управления, проведение единой экономической политики, централизацию части финансов, некоторых функциональных служб и др. Члены концерна сохраняют хозяйственную самостоятельность, но не могут входить в состав других концернов.

Концессия – договор на сдачу в эксплуатацию на определенных условиях природных богатств, предприятий и других хозяйственных объектов, принадлежащих государству или муниципалитетам. Концессионерами преимущественно являются крупные монополии, использующие концессию для получения высоких прибылей.

Конъюнктура – совокупность условий, взятых в их взаимной связи, сложившаяся обстановка, временная ситуация, положение вещей в какой-либо области – экономической, политической. В экономике каждой страны одновременно развиваются десятки отраслевых и тысячи товарных конъюнктур – составных частей, клеточек общехозяйственной конъюнктуры отдельных стран. В свою очередь, они служат составными частями конъюнктуры мирового хозяйства. Основными показателями конъюнктуры являются: объем выпускаемой промышленной продукции и капитального строительства, движение внутренней и внешней торговли, степень использования производственных мощностей, величина запасов готовых изделий, полуфабрикатов и сырья, динамика цен, прибылей, процентов, курсов ценных бумаг, масштабы банкротств, занятости и безработицы, движение заработной платы и т. п. Колебания конъюнктуры обусловлены действием многочисленных постоянных и временных факторов: научно-технического прогресса, концентрации и централизации производства и капитала, валютных кризисов, инфляции, сезонности в производстве и

потреблении, социальных конфликтов, международных и внутривнутриполитических кризисов, войн, стихийных бедствий, спекуляций и т.п.

Креативность (от лат. *creatio* – творчество, сотворение из ничего) – как правило, этот термин обозначает конъюнктурно-технологический, прагматический элемент творчества, т. е. изначальное понимание того, что именно нужно создавать, зачем это нужно создавать, для кого и каким образом.

Лицензирование – по законодательству РФ мероприятия, связанные с предоставлением лицензий; с переоформлением документов, подтверждающих наличие лицензий; с приостановлением и возобновлением действия лицензий; с аннулированием лицензий; с контролем лицензирующих органов за соблюдением лицензиатами соответствующих лицензионных требований и условий.

Монополия– тип отраслевого рынка, на котором присутствует единственный продавец товара, способный влиять на общий объем предложения и цену товара или услуги, отсутствуют близкие заменители товара и имеются высокие барьеры входа.

Налоговая оптимизация – уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов. С точки зрения применяемых методов различается налоговая оптимизация через разработку приказа об учетной и налоговой политике организации, через замену или разделение правоотношений, через непосредственное воздействие на объект налогообложения путем его изменения или сокращения его количественных характеристик, через использование предусмотренных законом льгот и освобождений и т. д.

НИОКР–сокращенное обозначение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, проведение которых необходимо при

создании новых товаров и технологий.

Оборотный капитал – запас денежных средств, необходимых для поддержания процесса производства или торговых операций. Состоит из запасов и ликвидных ресурсов. Если предприятие должно кредитовать своих клиентов или если производственный цикл достаточно продолжителен, в связи с чем продажи приносят наличные средства после длительного периода времени, расходы необходимо будет покрывать за счет либо собственных средств, либо за счет кредитов, либо за счет средств из других источников, но не за счет поступлений от продаж.

Опцион – контракт (двустороннее соглашение), по которому одна из сторон приобретает право на покупку или продажу определенного базисного актива (товара, акций, валюты) по фиксированной цене, действующей в течение всего указанного в контракте (соглашении) срока, а другая сторона обязуется обеспечить осуществление этого права.

Основное оборудование – оборудование, используемое для производства товара или услуги либо для продажи, складирования и механизированной доставки товара. Такое оборудование не будет продано при нормальном развитии бизнеса, но будет использовано (изношено или израсходовано) в ходе производства.

Оценочная компания – организация, производящая оценочную экспертизу различных видов собственности.

Патент – выдаваемый компетентным государственным органом на определенный срок документ, удостоверяющий авторство и исключительное право на изобретение и наделяющий владельца титулом собственника на изобретение. Патент защищает владельца от внутренних и зарубежных конкурентов и действует на территории той страны, где он выдан. Обычно патент подкрепляется регистрацией товарного знака или промышленного образца.

Перекрестное владение – механизм вертикальной интеграции и на рынках товара и капитала, когда одна компания является держателем акций

другой компании.

Предпринимательская операция – предпринимательская сделка, акт, состоящий из одного полного цикла. Начинается с возникновения и оформления идеи, планирования операции, составления бизнес-плана, расчета ресурсов, минимизации издержек, заключения контракта, получения товаров или услуг и завершается реализацией товара и получением прибыли.

Продвижение на рынок – использование бизнесом различных средств для информирования рынка о своей продукции и услугах, таких, например, как реклама в СМИ или распространение листовок и буклетов в пунктах розничной торговли.

Рыночные силы – силы предложения и спроса, которые на свободном рынке определяют наличные объемы того или иного товара и запрашиваемую за них цену. Рост спроса влечет увеличение цены и расширение предложения, расширение предложения вызывает падение цен и спроса.

В реальной жизни большинство рынков находится под воздействием либо ограничений в поставках, либо государственного вмешательства, что влияет на спрос, предложение и цену.

Связи с общественностью – компонент стратегического подхода к рынку, состоящий в использовании компанией таких различных средств, отличающихся от рекламы, как пресса, научные контакты и др., для обеспечения известности своей продукции, торговой марки и сохранения соответствующего имиджа компании.

Сегмент рынка– группа потенциальных потребителей с определенными характеристиками. Для маркетинга своей продукции любая компания должна определить сегменты рынка, заинтересованные в этой продукции. Обычно выделение сегментов рынка проводится на основе уровня дохода, возраста, рода деятельности потребителей, района проживания, частоты покупок. Каждый сегмент рынка может потребовать разработки определенной сети распределения, соответствующих цен и

упаковки.

Сопутствующая продукция– второстепенная продукция, полученная из того же сырья, из которого произведена основная продукция, или произведенная из остатков материалов. Даже если сопутствующая продукция имеет незначительную ценность, ее следует принимать во внимание и подсчитывать. Изучение рынка должно также включать выявление потенциальных потребителей сопутствующей продукции.

Социальное партнерство–система взаимоотношений между работодателями, государственными органами и представителями наемных работников, опирающаяся на переговоры, поиск взаимоприемлемых решений в регулировании трудовых и иных социально-экономических отношений. Главным методом обеспечения согласия субъектов социального партнерства является консенсус, достигаемый в ходе переговоров.

Спот – вид сделки на наличный товар или валюту, в том числе при биржевой торговле, предполагающий немедленную оплату и поставку. Для сделки на условиях спот, связанной с валютой, поставка валюты производится в течение суток.

Торги– публичная продажа продукции или услуг на основе конкурса между их поставщиками, предоставляющего покупателям возможность выбора наилучшей цены из предложенных. Для организации торгов разрабатывается перечень критериев окончательного отбора предложений и создается комиссия для их анализа. Расходы и затраты времени на организацию конкурса возмещаются за счет экономии на ценах, соблюдения сроков поставки или оплаты штрафов в случае задержки оплаты.

Транзакция – 1) банковская операция, состоящая в переводе денежных средств с одного счета на другой; 2) в информационных системах – последовательность логически связанных действий, переводящих информационную систему из одного состояния в другое.

Транснациональная корпорация (ТНК)– корпорация, которая владеет производственными подразделениями в других странах, производит

и продает свою продукцию за границей. Страна, в которой находится штаб-квартира ТНК, называется страной базирования ТНК. Страны, в которых размещена собственность ТНК, называются принимающими странами. Зарубежная собственность ТНК – международное производство.

Унификация – приведение к единообразию, единой форме или системе; в технике – приведение к рациональному минимуму типоразмеров, марок, форм, свойств и т. п. неоправданного многообразия изделий, их составных частей и деталей одинакового назначения, с тем чтобы обеспечить единые способы изготовления, сборки, испытаний и т. п. различных видов продукции и средств ее производства.

Услуги – блага, предоставляемые в форме деятельности. В экономической теории – товары, которые могут производиться, передаваться и потребляться одновременно. Услуга характеризуется неосязаемостью, не сохраняемостью, непостоянством качества и неотделимостью от источника.

Франчайзер – компания, деятельность которой состоит в продаже права пользования брендом и бизнес - моделью или определенной серией товара владельцам малого бизнеса.

Франшиза – право или привилегия реализовать определенного вида товары или услуги. Обычно франчайзер (см.) и предприниматель (франчайзи) заключают контракт, по которому франчайзер поставяет продукцию, материалы или ноу-хау, а франчайзи соглашается эксклюзивно реализовать товар или вести бизнес в соответствии со стандартами, определенными франчайзером.

Фьючерс – контракт(соглашение) на покупку(продажу) финансовых инструментов или определенных товаров при условии их оплаты по согласованной цене через определенный срок после заключения сделки. Заключается с целью страхования(хеджирования) сделки с наличным товаром, получения разницы в ходе перепродажи фьючерсного контракта или для получения прибыли от изменения цен или курсов, возникающих к сроку ликвидации сделки.

Целевой рынок– группы людей как потенциальных покупателей определенных товаров и услуг, отличающиеся друг от друга по социально-экономическим, демографическим и другим характеристикам.

Экономическая эффективность– результат производственной деятельности, выражающийся в виде соотношения между итогами хозяйственной деятельности и затратами ресурсов.

Экономическое развитие – структурная перестройка экономики в соответствии с потребностями технологического и социального прогресса. Основные показатели экономического развития страны – рост ВВП или ВНП на душу населения, свидетельствующий о росте эффективности использования производственных ресурсов страны и росте среднего благосостояния ее граждан

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аутсорсинг как инструмент повышения конкурентоспособности промышленного предприятия [Электронный ресурс] / П.Г. Рябчук, А.В. Федосеев, Л.С. Мурыгина, А.И. Тюнин, И.И. Плужникова // ВЕСТНИК АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА — 2021., №10-2 — С. 167 – 172.

2. Афанасьев, В.Г. Общество: системность, познание и управление / В.Г. Афанасьев//. – М.: Политиздат, 1981. – 432 с.

3. Базавлуцкая Л.М. Историография формирования организаторской культуры у будущего менеджера. /Л.М. Базавлуцкая// Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, редактор: В.В. Латышин. – Изд-во: ЧГПУ.- Челябинск.- 2010. – С.204-207.

4. Базавлуцкая Л.М. Методика развития качества образовательных услуг/ Л.М.Базавлуцкая// В сборнике: Методика профессионального образования: от теории к практике. Сборник научных трудов по итогам Всероссийской олимпиады по методике профессионального образования. 2017г. С. 17-20.

5. Базавлуцкая Л.М. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении персоналом /Л.М. Базавлуцкая – Проблемы экономики, управления и права современной России. - Сборник научных трудов по материалам 1 региональной научно-практической конференции. – 2016. – С. 87-92

6. Базавлуцкая, Л.М. Организаторская культура в системе управления персоналом образовательной организации: Монография / Л.М. Базавлуцкая // Челябинск: Изд-во ЗАО «Библиотека А.Миллера», 2018. - 134 с. – ISBN 978-5-93162-057-2.

7. Базавлуцкая, Л.М. Систематизированный процесс саморазвития персонала в сфере профессионального образования: Монография / Л.М.

Базавлуцкая, Е.А. Гнатышина // Челябинск: Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2021. - 309 с. - ISBN 978-5-93162 -554-6

8. Базавлуцкая Л.М. Сравнительный менеджмент: учебное пособие для студентов очной и заочной формы обучения высших учебных заведений по направлению «Профессиональное обучение (по отраслям)» / Базавлуцкая Л.М. – Челябинск: Изд-во «Цицеро» - Челябинск - 2017. – 97 с.

9. Базавлуцкая Л.М. Теория управления персоналом: учебное пособие для студентов высших учебных заведений // Л.М.Базавлуцкая – Челябинск: Изд-во ЗАО А.Миллера», 2019. – 100с. – ISBN 978-5-93162-207-1

10. Базавлуцкая Л.М., Формирование организаторской культуры у будущих менеджеров: Диссертация кандидата педагогических наук: 29.03.2011/ Базавлуцкая Лиля Михайловна; науч. рук. Е.А.Гнатышина; Челябинск, 2011. - 185с.

11. Базавлуцкая Л.М. Экономика и управление в образовании: учебное пособие / Л.М.Базавлуцкая// - Челябинск: Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2019. - 132 с. - ISBN 978- 5-93162-077-0

12. Бенчмаркинг как современный инструмент в управлении бизнес – процессами на предприятии [Электронный ресурс] / И.И. Плужникова, Д.С. Гордеева, С.А. Изюмникова //ЭКОНОМИКА ОБРАЗОВАНИЯ. Серия: «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СЕМИНАР». — 2022., № 1 — С. 109–115. — ISSN: 1609-4654.

13. Бреславцева Современный бюджетный учет: учебное пособие. – Изд-во Феникс, 2012. – 187с.

14. Ветлугина, Т. В. Пути выхода из экономического кризиса для российской федерации / Т. В. Ветлугина, А. И. Тюнин // Проблемы социально-экономического развития в новых экономических условиях: взгляд молодых исследователей : Материалы и доклады Международной научно-практической конференции, Челябинск, 18 марта 2016 года / Под общей редакцией Е.П. Велихова. – Челябинск: Общество с ограниченной ответственностью "Край Ра", 2016. – С. 66-69. – EDN WGKXLH

Вифлеемский А. Особенности налогообложения. Бюджетные учреждения образования: бухгалтерский учет и налогообложение, М- 2012, №12.

15. Гончаров М.А. Основы маркетинга и консалтинга в сфере образования: Учеб. пособие для вузов. — М.: КноРус, 2010. — 336 с.

16. Гордеева Д.С., Формирование национально-гражданского самосознания у студентов экономических специальностей в современных социально-экономических условиях. / Гордеева Д.С., Тюнин А.И., Плужникова И.И., Демцура С.С.// Балтийский гуманитарный журнал. 2017. Т. 6. № 3 (20). С. 139-143.

17. Демцура С.С. Формирование основ экономической культуры / С.С. Демцура // Известия высших учебных заведений. Уральский регион. 2012. № 4. С. 152-160.

18. Демцура С.С. Цена труда и инвестиции в профессионально-квалификационное развитие сотрудников предприятия / С.С. Демцура, Д.С. Гордеева // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1 (18). С. 65-68.

19. Демцура С.С. Ценообразование и экономическая основа ценовой конкуренции / С.С. Демцура // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 3 (20). С. 123-126.

20. Завалько Н.А. Специфические особенности образовательных услуг в аспекте маркетинговых отношений. Креативная экономика. — 2011. — № 6 (54). — с. 80-84.

21. Историография развития идей бенчмаркинга в процессе становления профессионально - педагогического образования [Электронный ресурс] / С.А. Изюмникова, И.И. Плужникова, С.С. Демцура, // СОВРЕМЕННОЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ. Серия: «ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ». — 2021., № 12 — С. 127–130. — ISSN: 2587–8328.

22. Калмакова Н.А. Проблемы развития малого и среднего предпринимательства отечественной экономики /Н.А. Калмакова,

Л.А. Кострюкова// *Фундаментальные исследования* - Журнал ВАК, 2015. № 10-3. - С. 589-595.

23. Коворкинг как инструмент для решения актуальных проблем реализации бенчмаркинг-проектов в образовании [Электронный ресурс] / С.А. Изюмникова, // *СОВРЕМЕННАЯ НАУКА: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ*. Серия: «ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ». — 2022., № 6-2 — С. 16 - 20., — ISSN: 2223 - 2982.

24. Корнеев Д.Н., Корнеева Н.Ю. Фандрайзинг как аддендум эффективной инновационной деятельности профессиональной образовательной организации // *Вестник учебно-методического объединения по профессионально-педагогическому образованию*. 2015. Вып. 1. С. 152-162.

25. Кострюкова, Л.А. Конкурентоспособность как многофакторная характеристика. Актуальные теории, концепции, прикладной характер современных научных исследований. Сборник научных статей по итогам Международной научно-практической конференции. 2019. С. 166-169.

26. Кузьмина Е. Е. Маркетинг образовательных услуг : учебное пособие для магистров / Е. Е. Кузьмина.// — М. : Издательство Юрайт, 2012. — 330 с.

27. Латеральный маркетинг: альтернативный путь создания инновационных идей [Электронный ресурс] /С.А. Изюмникова, И.И. Плужникова//Проблемы экономики, управления и права современной России: сборник научных трудов по материалам I Региональной научно-практической конференции , 2016. С.146-152

28. Латеральный маркетинг как новая система взглядов, меняющая представление о традиционных методах маркетинга [Текст] /И.И. Плужникова, О.В. Плужников //Наука ЮУрГУ: сборник материалов 67-й научной конференции, 2015. С.196-203

29. Малое предпринимательство: организация, экономика, управление: Учебное пособие / ред. А.Д. Шеремет. – Москва: Инфра - М, 2009.

30. Малое и среднее предпринимательство в России. 2013: Статистический сборник/ Росстат. – М., 2013.

31. Малый бизнес: Учебное пособие / ред. В. Я. Горфинкель. – Москва: КноРус, 2009.

32. Маркетинг и инновации в сфере образования [Электронный ресурс] / Ю.А. Саратцева, И.И. Плужникова//Стратегия устойчивого развития молодых ученых: сборник статей и тезисов докладов XIII Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов, 2017. С.639-642

33. Образование и социум: безопасность поликультурного пространства России: коллективная монография / Е.А. Гнатышина, Д.Н. Корнеев, Н.В. Уварина [и др.]. - М.: Изд-во ООО «Цицеро» Свердловский пр. 60, отпечатано в типографии Челяб. гос. пед. ун-та, 2014. - 273 с. - ISBN 978-5-91283-472-1

34. Об утверждении порядка составления, утверждения смет доходов и расходов по средствам, полученным от предпринимательской и иной, приносящей доход деятельности и внесения в них изменений на 2007 год. Официальные документы в образовании. 2007.- №4.- с.45-53.

35. [Особенности социально-экономической трансформации национальных хозяйств. Образование и социум: безопасность поликультурного пространства России.](#) Материалы Всероссийской заочной научно-практической конференции. Челябинский государственный педагогический университет; Московский психолого-социальный университет. 2014. С. 144-148.

36. Особенности экономического образования и восприятия в современных условиях [Электронный ресурс] / А.И. Тюнин, Д.С. Гордеева, Л.П. Алексеева, Л.М. Базавлущая, И.И. Плужникова// Журнал «Балтийский гуманитарный журнал» — Москва: НП ОДПО «Институт направленного профессионального образования», 2019. — № 3(28). — Т. 8. —С. 163–166.

37. Постановление Пленума ВАС РФ от 17.05.2007 N 31 "О рассмотрении арбитражными судами отдельных категорий дел, возникающих из публичных правоотношений, ответчиком по которым выступает бюджетное учреждение".

38. Постановление Пленума ВАС РФ от 17.05.2007 N 31 "О рассмотрении арбитражными судами отдельных категорий дел, возникающих из публичных правоотношений, ответчиком по которым выступает бюджетное учреждение".

39. Предпосылки и тенденции применения технологий бенчмаркинга в подготовке будущих педагогов профессионального обучения [Электронный ресурс] / С.А. Изюмникова, И.И. Плужникова, // СОВРЕМЕННАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА: ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ. Серия: «ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИЕ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ». — 2021. — Т. 13, № 4 — С. 72–81. — ISSN: 2071–9620.

40. Предпринимательство: учебное пособие /Н. Ю. Никитина, С. М. Корунов, А. А. Яшин, И. Д. Опарин; под общ. ред. Н. Ю. Никитиной; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский федеральный университет. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2020. – 256 с. : ил. – 100 экз. – ISBN 978-5-7996-3107-9.

41. Ройтблат О.В. Эффективные организационные структуры управления в основе включения неформального образования в систему повышения квалификации. Монография. - «Вестник ТОГИРРО», №6(24), 2012. – Тюмень: АОУ ТОГИРРО, 2012. – 154 с

42. Рябина Е.В. Возможности совершенствования системы мотивации персонала в организации. Проблемы экономики, управления и права современной России: сб. ст. по итогам Регион. науч. – практ. конф. 11-12 ноября 2016. – Челябинск: Изд-во ОАНО ДПО «Челябинский институт психоанализа», 2016. – С. 152–158.

43. Рябнина Е.В. Сетевой медиативный центр: на примере профессиональных образовательных организаций. Профессиональное образование. Столица. – 2016. – № 6. – С. 33-35.

44. Горосян Е. К., Сажнева Л. П., Зарубина Ж. Н. Основы предпринимательской деятельности. Учебное пособие. – СПб: Университет ИТМО, 2016. – 130 с.

45. Тюнин, А. И. Бесконфликтный менеджмент / А. И. Тюнин, В. И. Дьякова // Наука: научно-производственный журнал. – 2016. – № S4-3. – С. 153-154. – EDN XHAMBL.

46. Тюнин А.И., Вerezубова Н.А. Дистанционные технологии подготовки специалистов наукоемких специальностей: факторы перехода на новый этап развития/ В сборнике: Проблемы энергообеспечения, информатизации и автоматизации, безопасности и природопользования в АПК Международная научно-техническая конференция. 2012. С. 148-155.

47. Тюнин, А. И. Влияние налогообложения на экономику Российской Федерации / А. И. Тюнин // Национальная безопасность и молодёжная политика. Вместе вне зависимости : МАТЕРИАЛЫ ВСЕРОССИЙСКОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ, Челябинск, 11 апреля 2019 года. – Челябинск: Изд-во ЗАО "Библиотека А. Миллера", 2019. – С. 100-105. – EDN YPCDCJ.

48. Тюнин А.И. Причины трудовых конфликтов /В сборнике: Фундаментальная и прикладная наука Сборник научных статей по итогам научно-исследовательской работы за 2014 год. Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Челябинский государственный педагогический университет". Челябинск, 2015. С. 225-227.

49. Тюнин, А. И. Экономическая безопасность организации / А. И. Тюнин // Ключевые элементы развития человеческого потенциала, экономики и обеспечения экономической безопасности: Сборник статей

участников Международной научно-практической конференции V Уральского вернисажа науки и бизнеса, Челябинск, 16 марта 2018 года / Под общей редакцией Е.П. Велихова. – Челябинск: Челябинский государственный университет, 2018. – С. 286-291. – EDN XRPHSH.

50. CURRENT REQUIREMENTS FOR ASSESSING THE RESULTS OF STUDENT TRAINING / Vaganova O.I., Smirnova Z.V., Abramova N.S., Tsarapkina J.M., Bazavlutskaya L.M.// [IOP Conference Series: Materials Science and Engineering \(см. в книгах\)](#). - 2019. - С. 012002.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

Лилия Михайловна Базавлуцкая

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ДЕЛА

Учебное пособие

Компьютерная верстка

Л.М.Базавлуцкая

ISBN 978-5-93162-

**Издательство ЗАО «Библиотека А.Миллера»
454091, г. Челябинск, Свободы улица,159**

**Подписано в печать 20.07.2023г.
Формат 60x84/16
Бумага офсетная. Объем 5,6 уч.-изд.л. Тираж 100 экз.
Заказ № 832**

**Отпечатано с готового оригинал-макета в типографии ЮУрГГПУ
454080, Челябинск, пр.Ленина,69**