

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
Саратовский государственный аграрный университет
имени Н.И. Вавилова**

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК

краткий курс лекций

Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки
Производственный менеджмент агропромышленного комплекса

Саратов 2017

Организация предпринимательской деятельности в АПК: Краткий курс лекций /
Сост. О.Н. Руднева. – Саратов. – 2017. – 118 с.

Краткий курс лекций по дисциплине «Организация предпринимательской деятельности в АПК» предназначено для обучающихся направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент».

УДК 334.7
ББК

ВВЕДЕНИЕ

Краткий курс лекций «Организация предпринимательской деятельности в АПК» предназначен для обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент. В курсе лекций раскрыта сущность предпринимательской деятельности, ее различные виды, организационно-правовые формы предприятий, особенности организации, порядок регистрации и формы государственной поддержки предпринимательской деятельности, виды и уровни рисков, технология принятия предпринимательских решений, основные показатели эффективности деятельности, сущность партнерских связей и основные направления сотрудничества, классификация, порядок подготовки и заключения предпринимательских договоров, а также вопросы информационного обеспечения и социальной ответственности предпринимателя.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать понятие, сущность и виды предпринимательской деятельности; технологию принятия предпринимательских решений; основные бизнес-процессы в организации; методы снижения рисков и потерь; стратегии предпринимательской деятельности, направления сотрудничества предпринимателей; виды и порядок заключения договоров; организационно-экономические аспекты малого предпринимательства.

Для успешной реализации образовательного процесса по дисциплине «Организация предпринимательской деятельности в АПК» и повышения его эффективности используются как традиционные педагогические технологии, так и методы интерактивного обучения: лекция-визуализация.

ЛЕКЦИЯ 1

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Сущность и значение предпринимательства.
2. Задачи, принципы и функции предпринимательской деятельности.
3. Функции современного российского предпринимательства.

1.1. Сущность и значение предпринимательства

Предприниматели в сегодняшнем мире – это серьезная экономическая и политическая сила. В ряде развитых стран Европы и Америки на долю фирм с числом работающих менее 20 человек приходится от 40 % до 55 % всех занятых в частном секторе. Малые фирмы питают жизненными силами здоровый экономический организм любой страны.

Кроме того, желая извлечь наибольшую выгоду, предприниматель стремится максимально удовлетворить определенные общественные потребности, предъявив рынку товар (услугу), пользующийся спросом.

Велико значение предпринимательства и в морально-психологическом плане, поскольку продуктивно деятельные люди (каковыми, несомненно, являются предприниматели) призывают общество к активной жизни, выступают против настроений иждивенчества, безысходности и безволия.

Одно из первых определений предпринимателя принадлежит Ричарду Кантильону, который рассматривал его как хозяйствующего субъекта, добровольно принимающего на себя обязанность несения различных рисков в процессе экономической деятельности.

Позднее сформировалось несколько принципиально различных трактовок понятия «предпринимательская деятельность», которые систематизировал В.В. Радаев. Первая трактовка – видение предпринимательства как накопления капитала.

Так, Адам Смит определял предпринимателя как собственника капитала, который ради реализации какой-то коммерческой идеи и получения прибыли идет на экономический риск. Фактически в определении А. Смита мы видим все три основные составляющие деятельности предпринимателя: прибыль (как цель деятельности), коммерческая идея (как способ ее достижения) и риск (как неизбежное негативное условие всего процесса) (рис. 1.1).

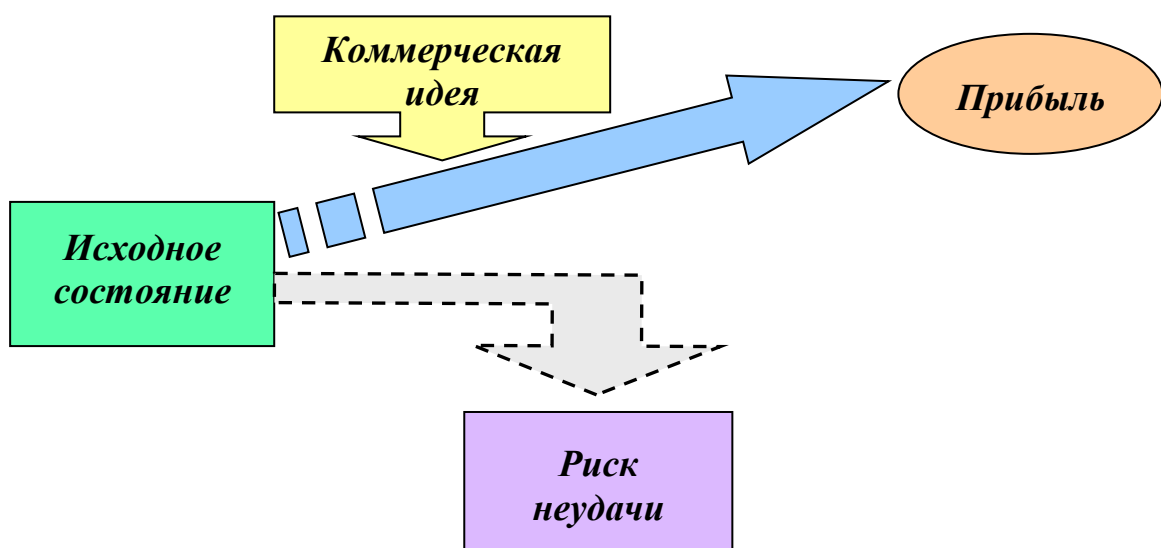


Рисунок 1.1. Сущность предпринимательства согласно воззрению А. Смита

В теории Д. Риккардо под предпринимателем подразумевается владелец фирмы, управляющий этой фирмой и получающий как положительный процент, так и прибыль без каких-либо дополнительных ограничений.

В свою очередь, по мнению Б. Гильдебранда, В. Рошера, Ж. Тюрго, предприниматель не только управляет своим капиталом, но и совмещает собственнические функции с производительным трудом.

Со временем предпринимательство реже отождествляется с капиталом. Во второй трактовке оно рассматривается как организация производства, не отягощенного правами собственности. В частности, французский экономист Жан Батист Сей в отличие от А. Смита полагал, что не предприниматели–землевладельцы, а промышленные и финансовые предприниматели являются основной движущей силой развития экономики страны. По мнению Ж.Б. Сея, предприниматель – это экономический агент, который комбинирует факторы производства, перемещая ресурсы из сферы низкой производительности и прибыльности в области, где они могут принести максимальный доход (рис. 1.2).

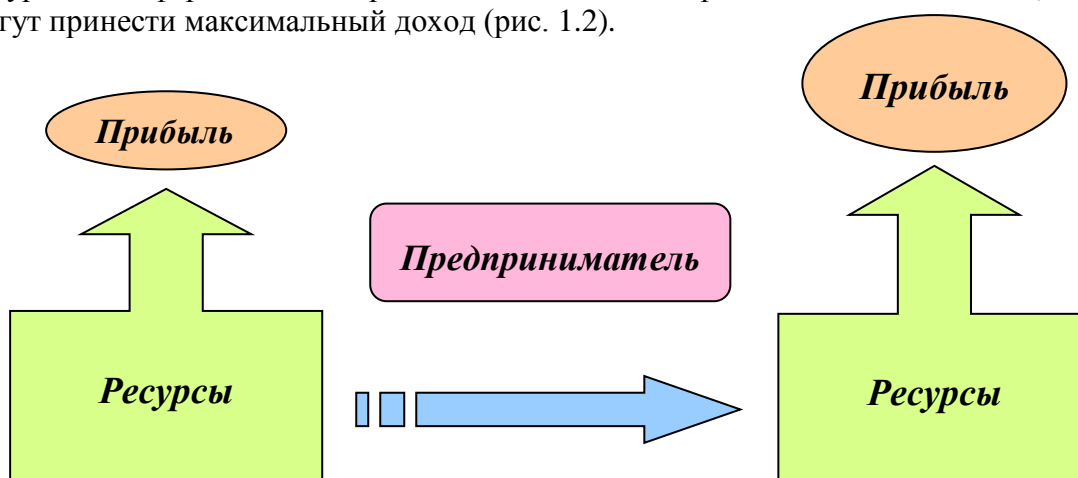


Рисунок 1.2. Сущность предпринимательства согласно воззрению Ж.Б. Сея

Джон Стюарт Милль понимал предпринимателя как любого капиталиста. Он убедительно показал, что сама сущность капитала есть «предпринимательская сущность», воспроизводящая себя как некий фактор производства и приносящая чистую прибыль на основе введения новых мощностей. Величина прибыли капиталиста, по Миллю, складывается из следующих компонентов: «платы за риск», «вознаграждения за воздержание от немедленного расточения своего капитала» и «платы за труд и искусство, необходимое для осуществления контроля за производством».

В конце XIX века возникла субъективно-психологическая концепция экономических отношений, в основе которой лежит стремление человека удовлетворить свои потребности (К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер и др.). Согласно мнению этих экономистов, предпринимательская деятельность инициируется отдельными личностями, которые открывают для себя выгоду каких-то видов деятельности или экономических операций, после чего остальные участники экономического процесса имитируют успешные действия предпринимателей, которые затем подкрепляются силами привычки и законодательными актами. Таким образом, в рамках данной концепции, основную роль в предпринимательской деятельности играет творческий элемент сознания, позволяющий некоторым личностям открывать для себя наиболее выгодные способы получения прибыли.

Третья трактовка предпринимательской деятельности связана с несением риска и неопределенности в процессе экономического развития (Р. Кантильон, Г. Мангольт, Ф. Найт, Д. Трэси, Дж. Тюнен). Предприниматели, берущие на себя бремя просчитываемого риска и непросчитываемой неопределенности, а также гарантирующие работникам заработную плату, получают право управлять деятельностью этих людей и присваивать соответствующую часть дохода.

Остановимся подробнее на концепции Ф. Найта, согласно которой в повседневной жизни решения принимаются на основе приближенных оценок. Это вызвано огромным количеством фактов и их взаимосвязей, влияющих на параметры ситуации. Решение принимается подсознательно, затем оно рационализируется (представляется в логическом виде). Ф. Найт называл ситуацию рискованной, если ее исход был неопределен, но при этом был известен набор возможных исходов и их вероятности. В этом случае можно определить рациональный способ поведения. Вероятности же, по его мнению, можно попытаться вычислить путем создания однородных групп случаев (этим сегодня пользуются страховые компании, но в бизнесе этим способом воспользоваться невозможно, во всяком случае, в бизнесе инновационном, в предпринимательстве). Данные положения исчерпывающе изложены в книге Ф. Найта «Риск, неопределенность, прибыль», вышедшей в свет в 1921 году.

В четвертой трактовке (О. Уильямсон, Р. Коуз) предприниматель становится субъектом, совершающим выбор между конкретными отношениями свободного рынка и организацией фирмы в целях экономии трансакционных издержек. Предпринимательство является регулирующим механизмом, отличным от ценового механизма и механизма государственного регулирования, в чем-то альтернативным им обоим.

В пятой трактовке подчеркивается активный, инновационный характер предпринимательства не только в выборе альтернатив распределения ресурсов, но и в создании новых рыночных возможностей. Нейтральность по отношению к обладанию собственностью становится элементом большинства теорий предпринимательства – классических и современных. Предпринимательство служит встроенным элементом саморегулирующегося механизма цен.

К числу сторонников такого подхода принадлежал американский экономист Й. Шумпетер, в трудах которого наиболее полно разработана экономическая сторона деятельности предпринимателя. Он отмечал, что предпринимательство не является профессией, а скорее отражает некоторое состояние, через которое проходит начинающий бизнесмен, создающий свое дело. К категории предпринимателей Й. Шумпетер относил «хозяйствующих субъектов, функцией которых является осуществление новых комбинаций, и которые выступают как их активный элемент». Согласно его мнению, особенностью предпринимателей является новаторство (производство ими нового, неизвестного потребителям блага или создание его нового качества, внедрение инновационных технологий, освоение новых рынков сбыта и источников сырья, проведение организационных изменений хозяйственных форм и т. д.), а также преодоление сопротивления социальной среды, препятствующей различного рода нововведениям. В этом определении мы видим скорее психологический подход, нежели экономический, поскольку отсюда с неизбежностью вытекают такие качества предпринимателей как креативность, целеустремленность, сильная воля, индивидуализм и лидерские качества. В своей книге «Теория экономического развития» Й. Шумпетер отмечал, что предприниматель – это вовлеченный в экономический процесс человек, который делает не то, что делают другие и не так, как они. Таким образом, по мнению этого ученого, отличие термина

«предприниматель» от близких к нему терминов «капиталист» и «бизнесмен» состоит в том, что для первого из них в обязательном порядке должны быть присущи атрибуты «инициативности», «дара предвидения» и «авторитета», что вовсе не обязательно для двух других социально-экономических групп людей.

В дополнение отметим, что Й. Шумпетер выделял два вида экономического риска: риск возможного технического провала производства (включая стихийные бедствия) и риск коммерческой неудачи. Субъект экономического поведения может реализовать в отношении риска одну из трех стратегий: включение в свои расчеты премии за риск, осуществление затрат для снижения риска, отказ от деятельности в наиболее рискованных отраслях производства до тех пор, пока увеличившийся возможный доход не явится для него соответствующей компенсацией риска. Ни один из этих способов не является источником прибыли, поэтому Й. Шумпетер не приписывает риску самостоятельной роли в экономике. Но дело обстоит иначе, если риски не учитываются заранее: в этом случае они могут разорить или обогатить кого-нибудь.

Идея инновационного характера предпринимательства лежит также в основе взглядов одного из крупнейших теоретиков предпринимательства нашего времени, основателя современного менеджмента Питера Друкера (Дракера). В своих работах он подчеркивал практический и интуитивный характер предпринимательской деятельности, полагая, что «науку предпринимательства» создать невозможно, ибо каждый предприниматель сталкивается с уникальным набором экономических и психологических факторов. По его мнению, принципиальное отличие предпринимательства от других форм малого бизнеса состоит в том, что предприниматель создает новый продукт и находит новых покупателей, формируя, таким образом, новый сегмент рынка. Главным инструментом предпринимателя являются нововведения, и от того, насколько грамотно и продуманно применяет инновации предприниматель, зависит успех его начинания.

Однако эта точка зрения многими экономистами не разделяется, так как сужает круг предпринимателей: ни антикварный магазин, ни аптека, ни булочная в этом случае не относятся к предпринимательской деятельности.

Кроме того, даже не входя вглубь теоретической аргументации, следует обратить внимание на чисто практический аспект. Когда в практике социального управления разрабатываются и принимаются какие-то акты, требования (например: формы статистического учета, законы, регулирующие предпринимательскую деятельность, налоги на нее и т.п.), в них имеются в виду не какие-то отдельные «новаторы», а все, кто занимаются самостоятельной хозяйственной деятельностью, используя собственные (в т.ч. являющиеся таковыми временно, т.е. заемные) средства, на собственный риск и под собственную имущественную ответственность. Следовательно, всех таких лиц и следует считать предпринимателями, а новаторство – это скорее одно из условий успешной предпринимательской деятельности, а не определяющая черта.

Специфически рассматривал сущность предпринимательства и английский экономист-рыночник, лауреат Нобелевской премии Ф. Хайек, определяя его как поиск новых экономических возможностей для достижения максимальной прибыли, как особую характеристику поведения, но не вид деятельности.

В настоящее время некоторые зарубежные экономисты и социологи понимают предпринимателя как любого собственника капитала, использующего этот капитал в бизнесе. Этой точки зрения придерживаются И. Кирцнер и А. Коул. Последний определяет предпринимательство как деятельность, направленную на «создание и сохранение, увеличение прибыли, ориентированной на ее получение организационной

единицей, занимающейся производством или распределением хозяйственных благ, с целью получения денежной или иной выгоды, которая является мерой ее успеха...».

В отечественной экономической литературе мнения о характере предпринимательской деятельности в целом совпадают с западными. Российские экономисты XIX-XX вв. (А. Каминка, А. Петражицкий), давая свои определения понятию «предприниматель», подчеркивали цель деятельности – получение прибыли, и особенности ведения экономических операций – за счет собственных средств и на свой риск. В работах современных отечественных авторов встречаются различные определения рассматриваемого экономического явления (от кратких до весьма обстоятельных), однако ни одно из них не может считаться исчерпывающим с точки зрения экономической психологии. Например, авторы учебника «Психология предпринимательства» И.Г. Акперов и Ж.В. Масликова определяют предпринимательство, как «особую деятельность, ставящую перед собой создание предприятия, которое ориентировано на получение прибыли», что относится ко всем видам бизнеса. В учебнике «Предпринимательство» под ред. М.Л. Лапуста дается более расширенное определение, которое носит экономический характер и слабо отражает психологические особенности данного явления: «Предпринимательство представляет собой свободное экономическое хозяйствование в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательством), осуществляемое субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей и общества в товарах (работах, услугах) и получения прибыли (дохода), необходимых для саморазвития собственного дела (предприятия) и обеспечения финансовых обязательств перед бюджетами и другими хозяйствующими субъектами». В свою очередь, Л.И. Абалкин выделяет ряд неперенных условий и требований, которые лежат в основе предпринимательства. Во-первых, неперенным условием и признаком предпринимательской деятельности является свобода в выборе направлений и методов деятельности, самостоятельность принятия решений. Во-вторых, предпринимательство предполагает ответственность за принимаемые решения и их последствия и связанный с этим риск. В-третьих, признаком предпринимательской деятельности является ориентация на достижение коммерческого успеха, получение прибыли, что связано с рыночной структурой экономики. В то же время Т.И. Заславская рассматривает предпринимательство как деятельность, являющуюся базой возникновения и развития соответствующего социального слоя. Констатирующими признаками выступают так же: целевая установка на получение прибыли; свобода и автономность принятия экономических решений; самостоятельность, выражающаяся в риске и ответственности. Автор известного отечественного учебника А.В. Бусыгин, учитывая многогранность предпринимательства, рассматривает его одновременно как искусство деловой активности (со всеми субъективными окрасками) и как сложный мыслительный процесс. При этом с философской точки зрения предпринимательство характеризуется как особый настрой души, форма деловой романтики и средство реализации человеком присущих ему возможностей, а с профессионально-практической – как умение организовать собственное дело и успешно осуществлять связанные с ним функции.

Чтобы составить полное определение предпринимателя, включающее как экономические, так и психологические составляющие, следует определить ключевые и дополнительные атрибуты предпринимателя.

Ключевые атрибуты предпринимателя:

1. стремление к коммерческому успеху и получению прибыли (А. Смит, Ж.Б. Сей, А. Каминка, Ф. Хайек, П. Друкер, Л.И. Абалкин и др.);

2. действие в условиях риска (Р. Кантильон, А. Смит, А. Петражицкий, Л.Абалкин);
3. совмещение функции собственника капитала, наемного управляющего и работника (Ж. Бодо);
4. наличие коммерческой идеи (А. Смит, П. Друкер);
5. комбинирование ресурсами и перемещение капитала в зону максимальной прибыльности (Ж.Б. Сей, Й. Шумпетер, П. Друкер);
6. определенный набор личностных качеств (Й. Шумпетер, И.Акперов, Ж. Масликова)
7. свобода в выборе направлений и методов деятельности (Л.Абалкин, И.Акперов, Ж. Масликова).

К возможным (дополнительным) атрибутам предпринимателя можно отнести:

1. наличие собственного капитала (А. Смит);
2. генерация новой идеи или технологии (П. Друкер);
3. предложение новой услуги или товара, освоение нового сегмента рынка (П. Друкер).

Эти свойства предпринимателя не являются ключевыми, так как предпринимательство возможно и без наличия собственного капитала (например, с использованием заемных средств или за счет государственных субсидий), с использованием чужих идей или уже существующих технологий и т. д. Конечно, наличие этих дополнительных преимуществ повышает шансы предпринимателя на успех, но они не являются ограничивающими.

Мы же будем опираться на определение предпринимателя, данное в Гражданском Кодексе Российской Федерации, которое представляет собой интеграцию всех вышеприведенных определений и атрибутов: «Предпринимательство – самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ (оказания услуг) лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке» (ГК. РФ., 2004 г. ч. 2-я).

В свою очередь, предприниматель – это гражданин не ограниченный в правах законом, действующий на свой страх и риск в рамках законодательства с целью получения прибыли. Многие авторы рассматривают его как человека определенного личностного склада, который в своем стремлении к получению прибыли самостоятельно выбирает способ экономической деятельности, несет имущественную ответственность за ее результаты и на первом этапе своей деятельности совмещает функции собственника капитала, наемного управляющего и работника (рис. 1.3).

Специфической особенностью предпринимательской деятельности (в отличие от наемного рабочего) является неопределенность в выборе не только средств, но и целей деятельности. Отсутствие инструкций и жесткой регламентации приводит к необходимости принимать важные решения, что служит дополнительной психологической нагрузкой.

Кроме того, предприниматель одновременно выполняет несколько функций, разделенных на сложившемся предприятии. Он одновременно является владельцем предприятия, управляет бизнес-процессами и является работником своего предприятия, как правило, сам организует продажи, а иногда даже выполняет функцию бухгалтера, что создает дополнительную психологическую нагрузку.

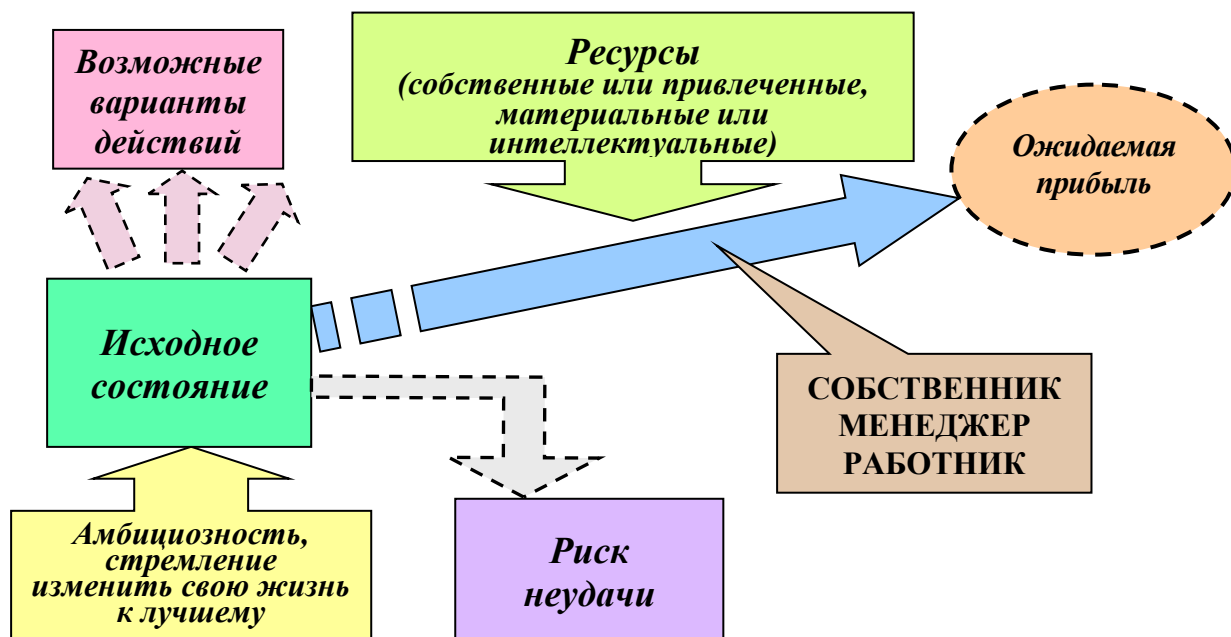


Рисунок 1.3. Важнейшие элементы предпринимательской деятельности

1.2. Задачи, принципы и функции предпринимательской деятельности

Предмет науки «Организация предпринимательской деятельности» - изучение принципов, логики и методов осуществления предпринимательской деятельности.

Цели и задачи предпринимательства могут в каждом конкретном случае в значительной степени различаться. Это зависит от этапа функционирования организации, баланса интересов субъектов предпринимательской деятельности (собственно предпринимателей, потребителей, наемных работников, государственных и муниципальных органов), а также условий внешней среды. В обобщающем виде главная цель предпринимательской деятельности – получение максимальной прибыли в результате максимального удовлетворения потребностей потребителей.

Цели предпринимательской деятельности реализуются путем последовательного или одновременного решения различных задач:

- поиск общественной потребности путем исследования спроса;
- оценка возможностей действующих и потенциальных конкурентов;
- обеспечение оптимального решения стратегических и тактических вопросов;
- поддержание ликвидности предприятия;
- соблюдение экологических и этико-социальных требований.

Принципы эффективного предпринимательства:

- Экономическая самостоятельность и независимость. Предприниматель в процессе принятия решений действует свободно, исходя из собственных целей и интересов. При этом он понимает, что ограничен объективными условиями окружающей среды: жесткими требованиями рынка, действующим законодательством.
- Принцип плановости. Предпринимательская деятельность предполагает разработку краткосрочных и долгосрочных прогнозов и планов в целях снижения неопределенности внешней среды и вероятности наступления непредвиденных ситуаций.

- Принцип допустимого уровня риска. Предприниматель должен уметь оценивать уровень риска и удерживать его в определенных пределах.
- Творческий поиск и инновационная деятельность. Предприниматель должен осуществлять постоянный мониторинг рыночной ситуации и, как следствие, инновационную деятельность (освоение новых рынков сбыта, совершенствование выпускаемой продукции и организации производства и т.д.).
- Принцип мобильности предполагает постоянное отслеживание рыночной ситуации и оперативное реагирование на ее изменение.
- Экономическая заинтересованность и ответственность вытекают из самой сущности предпринимательской деятельности.

К важнейшим функциям предпринимательства следует отнести: новаторскую, организационную, хозяйственную, социальную и личностную.

Новаторская функция предполагает содействие процессу разработки и внедрения новых идей (технических, организационных, управленческих и др.), осуществление опытно-конструкторских разработок, создание новых товаров, освоение новых рынков сбыта и т.п.

Организационная функция заключается во внедрении новых форм и методов организации производства и труда, рациональное разделение труда, изменение стратегии деятельности предприятия.

Хозяйственная функция представляет собой наиболее эффективное использование имеющихся трудовых, финансовых, материальных, интеллектуальных и информационных ресурсов, что обеспечивает максимизацию прибыли.

Социальная функция предполагает производство товаров и оказание услуг, необходимых обществу, обеспечение занятости населения, сокращение уровня безработицы.

Под личностной функцией понимается самореализация предпринимателя как личности посредством получения удовлетворения от результатов своей работы.

Исходя из формулировки цели предпринимательской деятельности, определенной Гражданским Кодексом Российской Федерации, к объектам предпринимательской деятельности следует отнести товар, услугу, работу, имущество.

Товар – это продукт труда, созданный товаропроизводителем для обмена, предлагаемый на рынке для удовлетворения потребностей потребителей.

Услуга – вид деятельности, в процессе выполнения которых не создается материально-вещественный продукт.

Работа – это вид деятельности, в котором само выполнение работы является основным результатом деятельности и подлежит оплате в зависимости от объема работ и продолжительности их исполнения.

Имущество является объектом предпринимательской деятельности в случае сдачи его в аренду и получения предпринимателем от этого внереализационных доходов.

К субъектам предпринимательства относятся: предприниматели (индивидуальные предприниматели и коммерческие организации), наемные работники, потребители, органы государственной и муниципальной власти и управления (если они являются непосредственными участниками сделок, например, при предоставлении правительственных заказов предпринимателям), государственные служащие.

1.3. Функции современного российского предпринимательства

Развитие малого бизнеса в нашей стране – одно из неперенных условий стабилизации экономической обстановки, ослабления и преодоления социальной напряженности и укрепления демократии.

Особенность исторического развития России состоит в том, что конец XX века оказался переломным этапом в развитии российского общества, так как сопровождался резкой сменой общественно-экономических формаций и форм собственности на средства производства. Помимо основных социальных групп, характерных для советского общества (рабочие, партийно-бюрократический аппарат, интеллигенция), в постсоветской России бурно формируется новый класс собственников – предпринимателей и бизнесменов, людей, которых классический марксизм определял как буржуазию. При этом российские национальные культурные особенности, будучи глубоко «встроены» в общественное сознание, не могут не оказывать определенного влияния на принципы ведения дел, содержание корпоративной социальной ответственности и отношение общества к предпринимателям. Высокий уровень коллективизма и дистанции власти, низкая ориентированность на отдаленные временные горизонты по-прежнему во многом определяют специфику взаимоотношений предпринимателей с другими субъектами предпринимательской деятельности. Однако дикое постсоветское развитие российского капитализма себя изживает, «играть без правил» становится невозможно, в том числе и в силу международной интеграции российского бизнеса, к которому, к сожалению, пока относятся с недоверием в силу известных проблем – коррупции и выборочной законности нашего общества.

Исходя из вышесказанного, выделим три основные социально-экономические функции, которые выполняет современное предпринимательство в России.

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); изменение отношение общества к бизнесу от отрицательного к положительному.

Психологическая функция – формирование классового самосознания новой русской буржуазии; осознание ею себя как особой активной экономической (и даже политической) силы, способной оказывать влияние на различные стороны жизни страны; ее самореализация через собственный бизнес, политику, инновационные технологии или благотворительность; демонстрация остальной части населения возможности самостоятельного творения собственной судьбы.

На рисунке 1.4 отражены основные направления взаимодействия предпринимателей как активной социальной группы с другими компонентами российского общества:

- с клиентами (потребителями их товаров или услуг);
- с наемными работниками;
- с представителями государственных структур.

Клиенты выполняют важнейшую функцию в бизнесе, являясь потребителями продукции предпринимателей и обеспечивая возврат вложенных ими финансовых средств в виде оплаты за товары или услуги. Таким образом, они играют роль индикаторов предпринимательского процесса, поскольку все, что составляет предмет деятельности предпринимателя, имеет право на реализацию только в случае позитивной оценки потребителей, которая выражается в их готовности приобрести товар. Следовательно, предприниматель при планировании и организации своей деятельности никоим образом не может игнорировать настроения, желания, интересы,

ожидания, оценки потребителей. В условиях рыночной системы отношений он может воздействовать на клиентов только действуя в унисон с их интересами. Именно поэтому в последние десятилетия в мировой практике стало придаваться такое большое значение маркетингу как системе изучения взаимоотношений производителей и потребителей. Однако и сам предприниматель может формировать спрос потребителей, создавать новые покупательские потребности (например, разве кто-то из россиян планировал 20 лет назад приобрести мобильный телефон или цифровую фотокамеру?).

Кроме того, между предпринимателями и потребителями существуют и другие связи (рекламно-информационные и имиджевые), которые могут иметь решающие последствия для развития того или иного бизнеса.

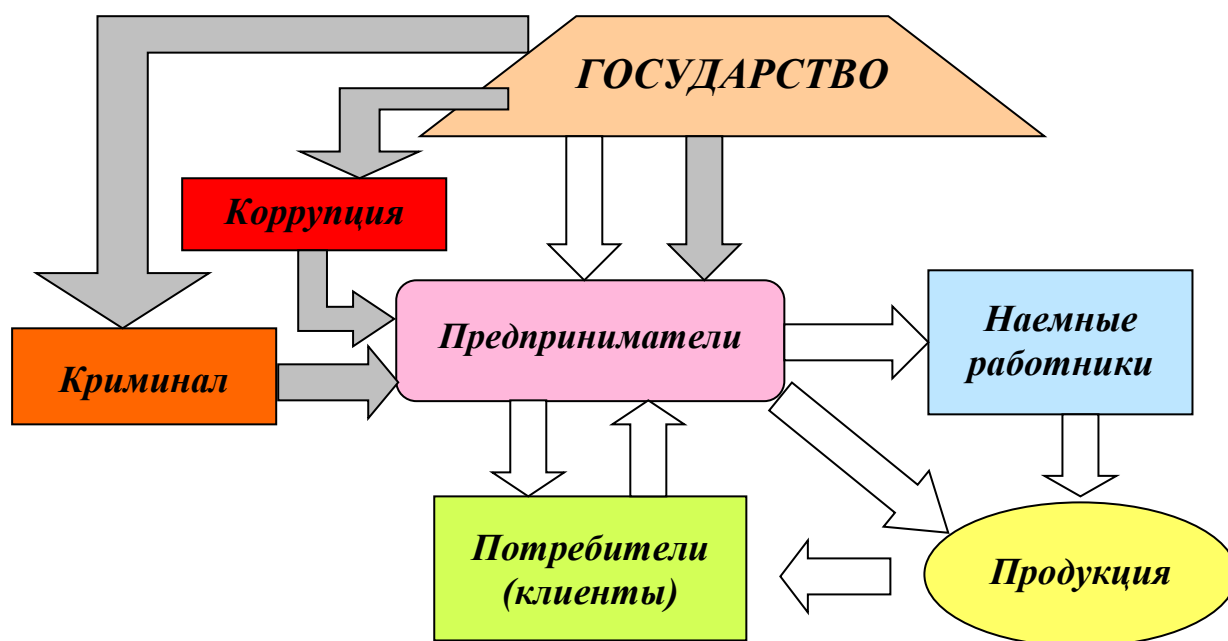


Рисунок 1.4. Взаимодействие предпринимателей с другими компонентами
русского общества
(светлые стрелки отражают в основном позитивное влияние, черные – негативное)

Наемные работники как реализаторы идей предпринимателя также относятся к группе субъектов предпринимательского процесса. Именно от них зависят эффективность и качество реализации предпринимательской идеи. Они, как правило, возникают на определенном этапе развития бизнеса, когда предприниматель уже не может самостоятельно выполнять все функции на своем предприятии. Сначала они играют роль исполнителей производственных функций, а затем и менеджмента. В настоящее время в России, в отличие от Запада, наемные работники пока представляют собой разобщенную группу людей, не сплоченную реальными профсоюзами, что облегчает предпринимателям взаимодействие с ними. Однако в перспективе не исключена жесткая конфронтация между бизнесом и наемным трудом, поскольку часть планов предпринимателей и работников совпадает (например, чем выше прибыль, тем выше заработная плата), а часть носит противоположный характер (предприниматель в отличие от работника не заинтересован в выплате высокой заработной платы работникам).

В свою очередь, государство осуществляет регламентацию бизнеса и жесткий контроль, получая взамен финансовые ресурсы в виде налогов. Кроме того, не является секретом то, что в настоящее время имеет место значительный «серый» финансовый поток между предпринимателями и отдельными чиновниками в виде взяток. Третья форма взаимодействия с государством – это взаимоотношения предпринимателей с силовыми структурами. Последние могут оказывать как позитивное, так и негативное влияние на бизнес-процессы.

Вопросы для самоконтроля:

1. В чем заключается значение предпринимательской деятельности?
2. Как менялись взгляды на предпринимательство с XVII в. по настоящее время?
3. Каково определение предпринимателя, данное Ричардом Кантильоном?
4. Что представляет собой предпринимательская деятельность в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации?
5. Каковы обязательные атрибуты предпринимателя?
6. В чем заключается цель предпринимательской деятельности?
7. Каковы основные принципы предпринимательства?
8. Перечислите функции предпринимательской деятельности.
9. Что относится к объектам предпринимательства?
10. Кто относится к субъектам предпринимательской деятельности?
11. Каковы основные мотивы, движущие предпринимателем?
12. В чем заключаются основные социально-экономические функции, которые выполняет современное предпринимательство в России?

Список литературы:

Основная литература:

1. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. - М. : Колос С, 2008. – 312 с.
2. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.

Дополнительная литература:

1. Гавриков, М. С. Организация предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / М. С. Гавриков, И. А. Родионова. - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2005. – 240 с.
2. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование" . - М. : Колос С, 2007. – 328 с.
3. Организация предпринимательской деятельности : учебник / С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. ; Под ред. С. И. Грядова. - М. : Колос С, 2003. – 416 с.
4. Основы предпринимательства / ред. А. С. Пелих. - Ростов н/Д : Феникс, 2004. – 512 с.
5. Яковлев, Б. И. Организация производства и предпринимательство в АПК : учебник / Б. И. Яковлев. - М. : Колос С, 2004. – 424 с.

ЛЕКЦИЯ 2

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА. МОТИВАЦИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ.

1. Предпринимательская среда. Условия становления и развития предпринимательства.
2. Мотивация предпринимателя.
3. Проблема социальной ответственности предпринимателя на современном этапе.

2.1. Предпринимательская среда. Условия становления и развития предпринимательства

Предпринимательская среда – это определенная территориальная и содержательная целостность. Она может как благоприятствовать, так и препятствовать развитию предпринимательской деятельности.

Предпринимательская среда включает внутреннюю среду организации и внешнюю среду (условия).

К элементам внутренней среды относятся: миссия, цели, задачи предприятия, технология производства, состав и взаимоотношения персонала и т.д.

Внешняя среда включает в себя условия и факторы, действующие на предпринимателя на уровне экономики страны. Выделяют макро-, медиа- и микросреду.

Макросреда предпринимательства, в свою очередь, включает в себя ряд условий:

1. правовые условия (законы, регулирующие предпринимательство; соблюдение договорных обязательств; обеспечение правопорядка в стране; защита от государственной бюрократии);
2. экономические условия (условия конкуренции, покупательная способность населения, доступность кредитования, инфляция, безработица, соотношение спроса и предложения);
3. технологические условия (автоматизация; уровень научно-технического процесса в стране);
4. географические условия (климат, наличие и доступность сырья, транспортные магистрали);
5. политические условия (политический курс, легитимность власти);
6. демографические условия (численность населения по половозрастным группам);
7. социальные и культурно-психологические условия (нравственные и этические нормы общества, религиозные нормы, образовательный и профессиональный уровень населения, наличие учебных заведений).

Медiasреда предпринимательства представляет собой условия, оказывающие воздействие на предпринимательскую деятельность на региональном уровне.

Микросреда предпринимательства включает в себя поставщиков ресурсов, потребителей продукции, конкурентов, посредников предпринимателя.

2.2. Мотивация предпринимателя

Деловая активность бизнесменов определяется мотивами их деятельности. Человек зачастую становится предпринимателем, когда испытывает неудовлетворенность своим социальным и материальным положением, имеет желание

добиться всего собственными силами и обрести независимость. Недовольство собой заставляет человека интенсивно думать и активно действовать, искать новые пути и решения, менять стиль жизни, пробовать себя в разных областях, в том числе в предпринимательстве.

Мощным психологическим фактором выступает также желание человека выделиться среди других, проявить себя, удовлетворить здоровое честолюбие. Решив заняться бизнесом, он мечтает о славе, почете и, конечно, о материальном благосостоянии. Богатство, которое он хочет обрести, также должно позволить ему выделиться среди других, заявить о себе.

Еще один ярко выраженный мотив предпринимательства – потребность человека в лидерстве. Предприниматель – это независимый по характеру человек, самостоятельный и свободный. Он старается утвердиться в конкретном практическом деле. Наиболее ярко потребность в самовыражении проявляется у одаренных творческих людей и заключается она в стремлении «оставить после себя след на земле».

Йозеф Шумпетер выделяет три основных психологических мотива, движущих предпринимателем:

- потребность в господстве, власти, влиянии (под этим мы понимаем способность и возможность оказывать определяющее воздействие на людей через накопление имущества);
- воля к победе, стремление к успеху, достигнутому в борьбе с соперниками и с самим собой («потребность в достижениях» – так позже охарактеризовал этот мотив американский психолог Д. Макклелланд);
- радость творчества, которую дает самостоятельное ведение дел.

Таким образом, представленная теория мотивации отражает стереотип западного менталитета. При этом на современном этапе второй из перечисленных мотивов несколько утратил свою актуальность, и сегодня, по мнению многих психологов, в бизнесе Запада основными мотивами являются так называемые конъюнктурный и творческий. В условиях развитого рынка творческий мотив (т.е. поиск путей наилучшего удовлетворения потребностей общества) становится основным, а конъюнктурный – второстепенным. В период формирования рыночных отношений, напротив, конъюнктурный мотив преобладает. Это происходит потому, что, во-первых, среда, в которой действуют предприниматели, еще нестабильна, и, во-вторых, спекулятивные операции обеспечивают на первых порах при меньших затратах более высокий результат.

В нашей стране возврат к практике предпринимательства, начавшийся в середине 80-х гг., выявляет иную шкалу мотивации советских людей, которые ринулись в процесс формирования и укрепления предпринимательской сферы. По мнению А.В. Бусыгина, нестабильность политической ситуации, стремление к сверхбыстрому обогащению, возможность выгодно для себя использовать ситуацию экономического хаоса, которая вряд ли еще повторится в будущем, – все это, равно как и особенности национального характера, привело к тому, что доминирующие мотивы вхождения россиян в сферу предпринимательства специфичны. Их можно представить в такой последовательности:

- стремление к сверхбыстрому обогащению через использование хаотичности текущей ситуации (как следствие: редкое для мировой практики сверхобогащение отдельных представителей российской деловой элиты за 4-5 лет и вхождение в число 500 самых богатых людей мира в условиях экономического развала и упадка);

- желание уйти от зависимости со стороны государственных структур и чиновничества, получить свободу действий и независимость существования (в том числе и профессионального);
- стремление реализовать свой потенциал, что невозможно было осуществить в рамках государственно-бюрократических правил и процедур (в том числе и профессиональный рост);
- желание реализовать существующие идеи, что невозможно сделать в рамках старых производительных структур;
- невозможность обеспечить себе хотя бы минимально допустимый уровень жизненного комфорта за счет заработной платы (надежды на улучшение своего материального положения за счет вступления в сферу предпринимательства характерны в основном для уличных предпринимателей);
- желание самостоятельно и независимо заниматься интересным делом;
- стремление повысить свой социальный статус, авторитет, реноме в глазах окружающих;
- желание проверить себя на прочность;
- вынужденность (например, отсутствие работы).

2.3. Проблема социальной ответственности предпринимателя на современном этапе

Проблему социальной ответственности можно изложить следующим образом. Любая коммерческая организация (фирма), рассчитывая на эффективность производства, нацелена на получение прибыли. Для этого она использует любые допустимые (а иногда и не допустимые) средства. Однако, организация – это нечто большее, чем экономическая целостность. Она является частью многослойной системы (потребители, акционеры, союзы и объединения, средства массовой информации и др.), от которой в определенной степени зависит ее коммерческий успех. Поэтому организация уравнивает свои чисто экономические цели с экономическими и социальными интересами этих составляющих. Согласно этой точке зрения, фирма несет ответственность за общество, в котором она функционирует. Следовательно, она должна направлять часть своих ресурсов и усилий по социальным каналам, жертвовать на благо и совершенствование общества.

Таким образом, социальная ответственность подразумевает определенный уровень добровольного отклика на социальные проблемы со стороны предпринимателя или организации (благотворительные аукционы, меценатство, поддержка социально значимых проектов, ответственность за свою продукцию и т. п.).

Западные бизнесмены уже предпринимают многочисленные шаги в сфере добровольного участия в жизни общества. Так, широко известный американский предприниматель Дж. Рокфеллер пожертвовал 550 млн долл. и основал фонд, средства которого идут на благотворительные цели. Билл Гейтс выделил 200 млн долл. на компьютеризацию библиотек американского Запада и еще 200 млн долл. – на программное обеспечение для компьютеров. Однако, давайте в первую очередь остановимся подробнее на возможных негативных последствиях несовпадения интересов предпринимателей и общества, а также способах устранения или смягчения этих противоречий.

1) Подпольный и нечестный бизнес

Предприниматели могут получать большие прибыли либо путем игнорирования интересов потребителей, либо путем удовлетворения социально вредных или опасных потребностей. В первом случае мы имеем дело лишь с иллюзией удовлетворения

потребностей, т. е. с обманом и мошенничеством (выпуск недоброкачественных товаров; фальсификация торговых марок; представление недостоверной или неполной информации о товаре на упаковке или в рекламных буклетах, роликах; установление цены, несоответствующей качеству продукции; обвешивание; обсчитывание, обман вкладчиков и т. д.) Мировой опыт показывает, что единственный способ застраховать общество от подобной «предпринимательской деятельности» – жесткие законы, предусматривающие как большие штрафные санкции, так и уголовные меры. Во втором случае создаются и реализуются товары и услуги, угрожающие жизни и здоровью людей (наркобизнес, торговля оружием, подпольное медицинское обслуживание и т. д.). Такие виды деятельности, безусловно, преследуются законом и составляют значительную часть теневой экономики. Создаются и международные организации (например, Интерпол), координирующие усилия разных стран в борьбе с подпольным бизнесом и «международными» экономическими преступлениями.

2) Угроза окружающей среде

Некоторые предприниматели, достаточно рационально используя ограниченные экономические ресурсы, позволяют себе небрежно, а подчас и хищнически относиться к неэкономическим благам (рекам, воздуху, почве). Забота о будущих поколениях заставляет не только общественные организации (например, знаменитое движение «Гринпис»), но и государство взять окружающую среду под свою опеку. Сегодня во всех странах мира разработаны специальные законы по защите окружающей среды, которые предусматривают как юридические, так и экономические санкции по отношению к их нарушителям.

3) Дифференциация доходов

Предпринимательская деятельность может способствовать углублению дифференциации доходов, расслоению общества на богатых и бедных. Так, недопустима ситуация, при которой предприниматели, стремясь максимизировать свою прибыль, экономят на издержках производства, в том числе на заработной плате. Причем возможность занижения заработной платы возрастает в условиях роста безработицы, поскольку последняя заставляет рабочих «держаться» за свои места. Государство решает указанную проблему, разрабатывая трудовое законодательство и гарантируя минимальную ставку заработной платы.

4) Уклонение от налогов

Не секрет, что предприниматели зачастую осуществляют манипуляции с отчетностями с целью сокрытия прибыли от налогов. Для решения этой проблемы во всех странах существует налоговая инспекция и даже налоговая полиция.

5) Монополизация рынков

Мотив достижения максимальной прибыли заставляет предпринимателей захватывать все большую долю рынка, выживая с него конкурентов. В результате возможна ситуация, при которой на рынке остается всего несколько или даже одна фирма (т. е. олигополия или монополия). Это, бесспорно, наносит серьезный вред экономике: предложение товаров уменьшается по сравнению с конкурентными рынками, а цены на них завышаются, поскольку потребители лишаются выбора. При этом может снизиться и качество продукции из-за незаинтересованности монополистов в его улучшении. Поэтому государство обеспечивает необходимую конкурентную среду путем создания специального антимонопольного законодательства и поддержки малого бизнеса.

6) Деятельность, противоречащая национальным интересам

Иногда предприниматели «забывают» об интересах собственной страны (например, поставляют стратегические товары потенциальному противнику; вывозят ценное сырье

по заниженным ценам и т. д.). Кроме того, иностранные капиталы тоже далеко не всегда способствуют процветанию той страны, где они действуют. Так, транснациональные корпорации (ТНК), имеющие филиалы по всему миру, нередко проникают в ту или иную страну (особенно развивающуюся) с целью активной эксплуатации ценных ресурсов. При этом прибыли вывозятся за границу, а страна лишается важнейших источников экономического роста. Чтобы защитить интересы своего государства, правительства устанавливают определенные правила внешней торговли и движения капиталов, в частности накладывают ограничения на импорт и экспорт.

7) Морально-этический климат

Погоня за прибылью иногда порождает корыстолюбие, превалирование материальной выгоды над общечеловеческими ценностями. В развитых странах важную роль в борьбе с подобными явлениями играет общественное мнение, которое делает выгодными (не только морально, но и материально) благотворительность, патриотизм, честность.

Проанализировав вышесказанное, можно в обобщенном виде представить основные проявления социально ответственного поведения предпринимателей по отношению к требованиям общества (табл. 1).

Таблица 1
Проявления социально ответственного поведения предпринимателей

Требования общества и потребителей	Социально ответственное поведение предпринимателей
Насыщение рынка необходимыми потребителям товарами (видами продукции, работами, услугами)	Увеличение объемов производства товаров (продукции, работ, услуг), пользующихся устойчивым спросом
Улучшение ассортимента товаров у товаропроизводителя	Учет запросов потребителя по товарам Анализ ассортимента производимых товаров и их эффективности Выбор наиболее эффективных товаров, необходимых потребителям
Повышение качества товара	Ускоренное внедрение достижений научно-технического прогресса Разработка и использование современных ресурсосберегающих технологий
Снижение цен на товары	
Рациональное использование источников сырья и энергоресурсов, охрана окружающей среды	
Улучшение дизайна товаров	Разработка нового дизайна
Улучшение сервисного обслуживания товаров и потребителей	Использование лучших методов сервисного обслуживания товара и потребителей, применяемых другими предпринимателями
Участие в реализации социальных программ, осуществляемых исполнительной властью различных уровней	Отчисление средств из своих доходов на социальное страхование и социальное обеспечение работников и их семей
Снижение уровня безработицы в стране	Открытия филиалов предприятия на территории своей страны Регулярное повышение квалификации работников

Укрепление государства, пополнение государственного бюджета	Регулярная уплата налогов
Следование общепринятым этическим законам	Предоставление достоверной информации о товаре, недопущение причинения вреда потребителям, обществу и окружающей среде и т. п.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что понимается под предпринимательской средой?
2. Перечислите элементы внешней предпринимательской среды?
3. Что представляет собой внутренняя предпринимательская среда?
4. Каковы основные мотивы, движущие предпринимателем, по мнению Й. Шумпетера?
5. Перечислите доминирующие мотивы вхождения россиян в сферу предпринимательства.
6. Что понимается под социальной ответственностью предпринимателя?
7. Перечислите варианты безответственного отношения предпринимателя к требованиям общества.
8. Каковы проявления социально ответственного поведения предпринимателей?

Список литературы:

Основная литература:

1. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. - М. : Колос С, 2008. – 312 с.
2. Семенов, А. К. Психология и этика менеджмента и бизнеса : учебное пособие / А. К. Семенов, Е. Л. Маслова ; 6-е изд., испр. и доп. - М. : Дашков и К, 2009. – 276 с.

Дополнительная литература:

1. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование". - М. : Колос С, 2007. – 328 с.
2. Основы предпринимательства / ред. А. С. Пелих. - Ростов н/Д : Феникс, 2004. – 512 с.

ЛЕКЦИЯ 3

ВИДЫ И ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Классификация предпринимательства.
2. Сущность и организация производственного предпринимательства.
3. Сущность и организация коммерческого предпринимательства.
4. Особенности организации консультативного предпринимательства.
5. Особенности организации финансового предпринимательства.

3.1. Классификация предпринимательства

Существует несколько вариантов классификации предпринимательства, в основе которых лежат различные признаки (табл. 2).

Таблица 2
Классификация видов предпринимательства

Признаки	Виды предпринимательства
Формы собственности	Государственное Частное
Количество собственников	Индивидуальное Коллективное
Удовлетворение потребительского спроса	Производственное Посредническое
Значимость вида предпринимательства	Основное Вспомогательное
Сфера деятельности	Производственное Коммерческое Финансовое Консультативное

Государственное предпринимательство – форма осуществления экономической активности от имени предприятия, учрежденного: а) государственными органами управления, которые уполномочены в соответствии с действующим законодательством управлять государственным имуществом (государственное предприятие) или б) органами местного самоуправления (муниципальное предприятие).

Частное предпринимательство – форма осуществления экономической активности от имени предприятия (если оно зарегистрировано в качестве такового) или предпринимателя (если такая деятельность осуществляется без найма рабочей силы, в форме индивидуальной трудовой деятельности).

При индивидуальном предпринимательстве собственность принадлежит одному физическому лицу. Коллективному предпринимательству соответствует собственность, принадлежащая одновременно нескольким субъектам с определением долей каждого из них (долевая собственность) или без определения долей (совместная собственность).

Производственное предпринимательство связано с непосредственным производством товара (продукта) или оказанием услуги (предприятие машиностроения, туристическая компания).

Посредническое предпринимательство предполагает оказание услуг, связанных с продвижением товара на рынок и его передачей в надлежащем (общественно приемлемом) виде от непосредственного производителя к потребителю.

В результате осуществления основного производства создается товар, готовый к потреблению (производственному или индивидуальному). К вспомогательным относятся следующие виды предпринимательской деятельности: инновационная (разработка и передача товаропроизводителям новой техники и технологии), инжиниринговая, конструкторская, маркетинговая, лизинговая и др.

Более подробно остановимся на последней классификации, в основе которой лежит сфера деятельности индивидуального предпринимателя или предприятия.

3.2. Сущность и организация производственного предпринимательства

Производственное предпринимательство – осуществление функций по производству продукции, выполнению работ, оказанию услуг, которые затем реализуются конечным потребителям или посредникам в виде товара. При этом предприниматель может выполнять и другие функции воспроизводственного процесса, но функции производства для него главные.



Рис. 3.5. Состав производственного предпринимательства

В сфере производства предпринимательство может быть:

- Традиционалистское (на основе установившихся технологий);
- Инновационное (на основе новых технологий, нововведений).

Как показывает практика, производственное предпринимательство, ориентированное исключительно на традиционалистский подход, успешным быть не может.

Одним из видов производственного предпринимательства является венчурный бизнес, характерный для коммерциализации результатов научных исследований в наукоемких и высокотехнологических областях, где высока доля риска. Под венчурной фирмой подразумевают коммерческую научно-техническую организацию, занятую

разработкой и внедрением новых и новейших технологий и продукции с неопределенным заранее доходом, то есть рискованным вкладом капитала. Венчурное предпринимательство базируется на принципах разделения и распределения риска, что позволяет авторам идей, не имеющим в достаточном объеме собственных средств, реализовать эти идеи.

Этапы организации производственного предпринимательства:

Первый подготовительный этап:

- Оценка условий среды;
- Выбор вида деятельности;
- Оценка своих возможностей;
- Маркетинговые исследования;
- Анализ рынка ваших товаров;
- Выбор поставщиков сырья;
- Выбор потребителей ваших товаров;
- Заключение договоров с поставщиками и потребителями.

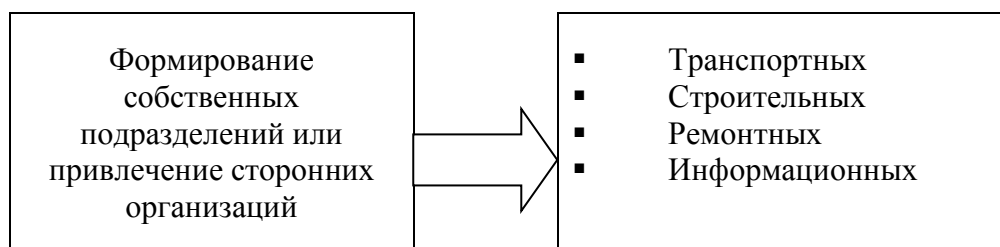
Второй этап (непосредственно организация производства):

- Наем и использование рабочей силы;
- Заключение договоров аренды, лизинга с соответствующими организациями;
- Формирование производственной, социальной и управленческой структуры

организации;

- Выбор и освоение технологии производственного процесса;
- Организация и стимулирование труда работников;
- Управление производством;
- Планирование, учет, анализ производственной деятельности.

Третий этап (формирование инфраструктуры предприятия):



Четвертый этап: реализация покупателю товарной продукции (выполненных работ, услуг) и своевременное получение денежной выручки.

Следует отметить, что производственное предпринимательство обычно связано с большими денежными затратами, а скорость оборота капитала значительно ниже, чем в коммерческом, консультационном и финансовом предпринимательстве.

3.3. Сущность и организация коммерческого предпринимательства

Коммерческое предпринимательство – деятельность на стадии обмена, распределения и потребления уже произведенного товара. Оно основано на договорных отношениях партнеров с целью получения части прибыли за счет посреднической деятельности между производителем и потребителем товаров.

Этот вид предпринимательства характеризуется относительно высоким уровнем риска, поскольку он непосредственно связан с потребительским рынком и должен быстро приспосабливаться к изменению его конъюнктуры. Кроме того, коммерческое

предпринимательство связано с хранением и постоянным перемещением товаров, что вызывает определенные трудности с обеспечением их сохранности соблюдением договорных условий в отношении сроков доставки, своевременности расчетов.

Классификация коммерческого предпринимательства:

1. Производственно-коммерческое – производитель товара создает в производственной структуре организации подразделения по реализации продукции, строит, приобретает или арендует склады. Такой вариант распространен в настоящее время в отечественном предпринимательстве в АПК (диспаритет цен на рынке вынуждает сельскохозяйственных товаропроизводителей организовывать собственную переработку сельхозпродукции и розничную торговлю).
2. Коммерческо-посредническое предпринимательство предполагает наличие посредников, принимающих участие в формировании каналов распределения товаров и представляющих при этом либо собственные интересы, либо интересы производителя, потребителя. При этом производитель сосредоточивается на выпуске продукции, а срок оборота капитала существенно сокращается

Организация коммерческой предпринимательской деятельности предполагает:

- Выбор товара (услуги);
- Наем работников для закупок, транспортировки, продажи товаров и т.д.;
- Закупка товаров;
- Привлечение денежных средств;
- Аренда помещений;
- Получение и оплата услуг сторонних организаций;
- Получение или приобретение необходимой информации;
- Реализация товаров;
- Регистрация сделки, выплата налогов и платежей.

Рассмотрим основные формы посредническо-предпринимательской деятельности.

Агентирование. Агент за определенное вознаграждение совершает сделку по продвижению товаров по поручению и за счет производителя или потребителя (принципала), то есть не приобретая права собственности на товар. При этом он может действовать как от своего имени, так и от имени принципала.

Брокерство – один из видов агентирования. Брокер сводит покупателя с продавцом и помогает им достичь договоренности, но сам не участвует в совершении сделки ни от своего имени, ни от имени принципала.

Комиссия – вид агентирования, при котором агент-комиссионер (эмитент) принимает на комиссию товар принципала-комитента и совершает с ними сделки от своего имени, но по поручению и за счет комитента. Принятый на комиссию товар остается собственностью принципала-комитента, а права на сделку и обязанности по ней приобретает агент (комиссионер) и передает их принципалу после подписания сделки. Размер вознаграждения комиссионера устанавливается в виде определенного процента от суммы сделки либо в размере разницы между ценой, назначенной комитентом, и фактической ценой продажи товара комиссионером.

Оптовое купечество - вид деятельности, при котором независимые коммерческие организации или физические лица (оптовые купцы) приобретают право собственности на товар, с которым в дальнейшем совершают торговые операции в своих интересах, от своего имени, за собственные средства. Предпринимательский доход в данном случае формируется из разницы в оптовых ценах покупки и продажи товаров.

Дистрибьютерство - форма оптового купечества, при которой независимый посредник (индивидуальный предприниматель или организация) осуществляет оптовые закупки товаров у крупных производителей и реализует (распределяет) ее своим постоянным клиентам. Эксклюзивный дистрибьютор обладает исключительным правом на продажу определенного товара на конкретной территории.

Дилерство: вид посреднической деятельности, при котором физические или юридические лица осуществляют куплю-продажу товаров (ценных бумаг, валюты) от своего имени и за свой счет. Доход дилера формируется за счет разницы в ценах приобретения и продажи товара.

Предприниматели, занимающиеся посреднической деятельностью, могут также выступать в качестве торговых представителей одного или нескольких принципалов в иных географических регионах с целью оценки производственными и торговыми фирмами привлекательности и расширения рынка.

Коммивояжеры - участники бизнеса, которые занимаются продажей товаров с одновременной доставкой. Это разъездные представители торговых фирм, которые предлагают покупателям товары по имеющимся образцам, обеспечивая тем самым удобство покупателя и эффективную рекламу фирмам.

Биржа: регулярно функционирующий организационно оформленный оптовый рынок однородных товаров. Различают биржи товарные, фондовые, валютные и биржи труда.

3.4. Особенности организации консультативного предпринимательства

Консультативное предпринимательство – вид деятельности, где товаром выступает интеллект предпринимателя или наемного работника. В зарубежной практике коммерческие консультации носят название консалтинг.

Консультация – услуга, которую на договорной основе оказывает работник соответствующей квалификации клиентам, организациям.

Консалтинговые услуги могут быть самыми разнообразными. В настоящее время выделяют 84 вида консалтинговых услуг, объединенных в 8 групп (рис. 3.6).



Рисунок 3.6. Виды консультативных услуг

Порядок организации консультативного предпринимательства:

- выбор направления деятельности;
- контакты с потенциальными заказчиками;
- регистрация предприятия;
- подбор кадров и наем специалистов;
- заключение договоров;
- выполнение работ по заявкам;
- подготовка финансовых документов.

Выделяют следующие виды консультирования:

- Экспертное - консультант самостоятельно проводит все этапы работы от диагностики до разработки решений и рекомендаций по их внедрению;
- Процессное – консультант анализирует проблему и разрабатывает предложения с привлечением самого клиента;
- Обучающее – консультант проводит у клиента лекции, семинары, разрабатывает для него учебные пособия, предоставляет всю необходимую информацию для возникновения идей и выработки решений.

На практике применяется, как правило, сочетание всех указанных методов.

3.5. Особенности организации финансового предпринимательства

Финансовое предпринимательство – деятельность предпринимателей с наличными и безналичными деньгами, валютой и ценными бумагами, которые имеют свойство обесцениваться или менять курс и различаться по номинальной и реальной стоимости в зависимости от рыночного курса. Существуют различные виды финансового предпринимательства (рис. 3.7).

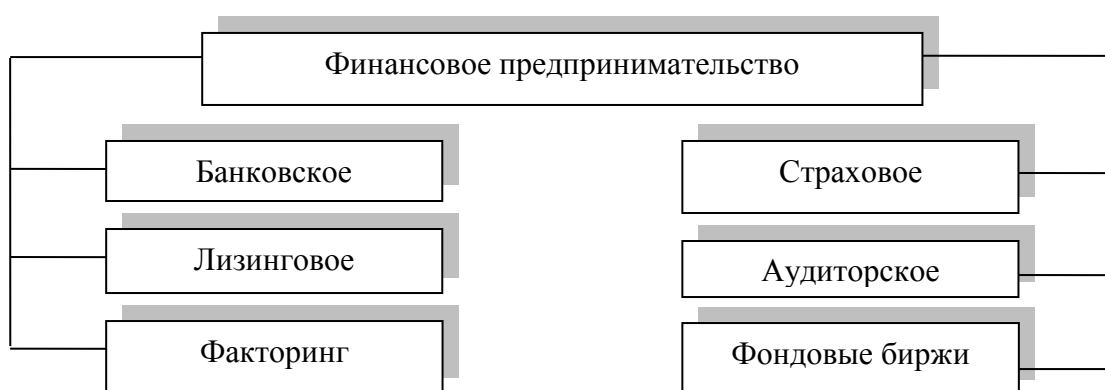


Рисунок 3.7. Виды финансового предпринимательства

Основными финансовыми институтами являются банки, инвестиционные компании и фонды, фондовые биржи.

Банки - специализированные финансовые институты, которые сосредотачивают у себя временно свободные денежные средства (вклады), предоставляют их во временное пользование в виде кредитов (ссуд, займов), оказывают посреднические услуги во взаимных платежах и расчетах между предприятиями, учреждениями и отдельными лицами.

Национальная банковская система включает два уровня: верхний представлен центральным банком, а нижний – коммерческими. Центральный банк выполняет в

основном функцию регулирования денежного обращения в стране, включая эмиссию (выпуск в обращение) новых денег. Он, как правило, принадлежит государству. Коммерческие банки осуществляют непосредственное обслуживание клиентов.

Инвестиционные компании и фонды – представляют собой финансовые организации, которые концентрируют свои и чужие капиталы, затем их инвестируют с максимальной эффективностью в производство.

Фондовые биржи – посредники в финансовом предпринимательстве, организационно оформленные и регулярно функционирующие рынки ценных бумаг, способствующие повышению мобильности капитала и выявлению реальной стоимости активов.

Лизинг представляет собой долгосрочную аренду основных фондов, которая предусматривает возможность их последующего выкупа арендатором. Различают различные виды лизинга. Подробнее о них речь пойдет в лекции 7.

Факторинг – это банковских вид услуг, предоставляемых коммерческими банками или специализированными факторинг-фирмами своим клиентам по выкупу требований (право на получение долгов) у их должников-клиентов и частичной оплате этих долгов (в объеме 70-90 %) еще до наступления срока их оплаты. Оставшаяся сумма, за исключением процентов за услугу, выплачивается клиенту после того, как банки или факторинг-фирмы получают все долги с должников.

Страховая деятельность осуществляется страховыми компаниями, которые гарантируют страхователям возмещение ущерба при возникновении риска потерь имущества, здоровья, жизни и др. Страховое предпринимательство характеризуется наиболее высоким уровнем риска.

Аудиторская деятельность – вид предпринимательской деятельности по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой отчетности предприятий.

Вопросы для самоконтроля:

1. Назовите варианты классификации предпринимательства.
2. В чем заключается сущность производственного предпринимательства?
3. Что представляет собой венчурный бизнес?
4. Перечислите этапы организации производственного предпринимательства.
5. В чем заключается сущность коммерческого предпринимательства?
6. Перечислите виды коммерческого предпринимательства.
7. Каковы формы посредническо-предпринимательской деятельности?
8. Что понимается под консультативным предпринимательством?
9. Какие выделяют виды консультирования?
10. Перечислите виды консультативных услуг.
11. Какие существуют виды финансового предпринимательства?
12. Назовите основные финансовые институты.

Список литературы:

Основная литература:

1. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. - М. : Колос С, 2008. – 312 с.
2. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.
3. Ягудин, С. Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг : учеб. пособие по спец. "Антикризисное управление"; рек. УМО / С. Ю. Ягудин. - СПб. : Питер, 2011. – 256 с.

Дополнительная литература:

1. Гавриков, М. С. Организация предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / М. С. Гавриков, И. А. Родионова. - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2005. – 240 с.
2. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование". - М. : Колос С, 2007. – 328 с.
3. Организация предпринимательской деятельности : учебник / С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. ; Под ред. С. И. Грядова. - М. : Колос С, 2003. – 416 с.
4. Основы предпринимательства / ред. А. С. Пелих. - Ростов н/Д : Феникс, 2004. – 512 с.
5. Тактаров, Г. А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски : учеб. пособие / Г. А. Тактаров, Е. М. Григорьева. - М. : Финансы и статистика, 2006. – 256 с.
6. Яковлев, Б. И. Организация производства и предпринимательство в АПК : учебник / Б. И. Яковлев. - М. : Колос С, 2004. – 424 с.

ЛЕКЦИЯ 4

РИСК И СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1. Понятие и классификация рисков предпринимателя.
2. Виды рисков и потерь.
3. Методы оценки и снижения рисков.
4. Стратегии предпринимательской деятельности.

4.1. Понятие и классификация рисков предпринимателя

Предпринимательский риск – опасность потенциально возможной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности.

Рисковые потери – случайные, потенциально возможные потери, возникающие вследствие отклонения реального хода предпринимательства от запланированного сценария. Риски можно классифицировать по различным признакам (табл. 3).

Таблица 3.
Классификация рисков

Признак	Виды риска
Сфера возникновения рисков	Внутренние – связанные с предпринимательской деятельностью Внешние – не связанные с деятельностью предпринимателя. Он не может оказывать на них влияние
Степень правомерности действий предпринимателя	Оправданный Неоправданный
Источник возникновения рисков	Хозяйственные Связанные с личностью человека (ошибки руководителя, непредсказуемость поведения партнеров) Природные факторы (засуха, морозы и т.д.)
Время возникновения рисков	Начальный (проектный) - можно предусмотреть и оценить до осуществления проекта Текущий - возникает в ходе предпринимательской деятельности
Длительность действий	Кратковременные – угрожают предпринимателю в течение известного отрезка времени Постоянные – присущие предпринимательской деятельности в определенной сфере или в конкретном месте
Возможность снижения рисков	Систематический (неснижаемый) Несистематический (снижаемый)
Возможность страхования	Страхуемые Нестрахуемые

4.2. Виды рисков и потерь

Рассмотрим основные виды предпринимательского риска.

Производственный риск связан с производством и реализацией продукции. Факторы риска: сокращение намеченных объемов производства и реализации товаров, снижение реализационных цен, рост материальных затрат, перерасход фонда оплаты труда, штрафы, брак, дефектность изделий, естественные потери и т.д.

Коммерческий риск возникает в процессе реализации закупленных предпринимателем товаров. Факторы риска: рост цены закупаемого товара, снижение реализационной цены, объема реализации, качества товара.

Операционный риск связан со сферой услуг предпринимателей. Он включает в себя транспортный, торговый, организационный и информационный риски (рис. 4.8). Транспортный риск бывает: карго (нанесение ущерба грузу) и каско (нанесение ущерба транспортному средству).

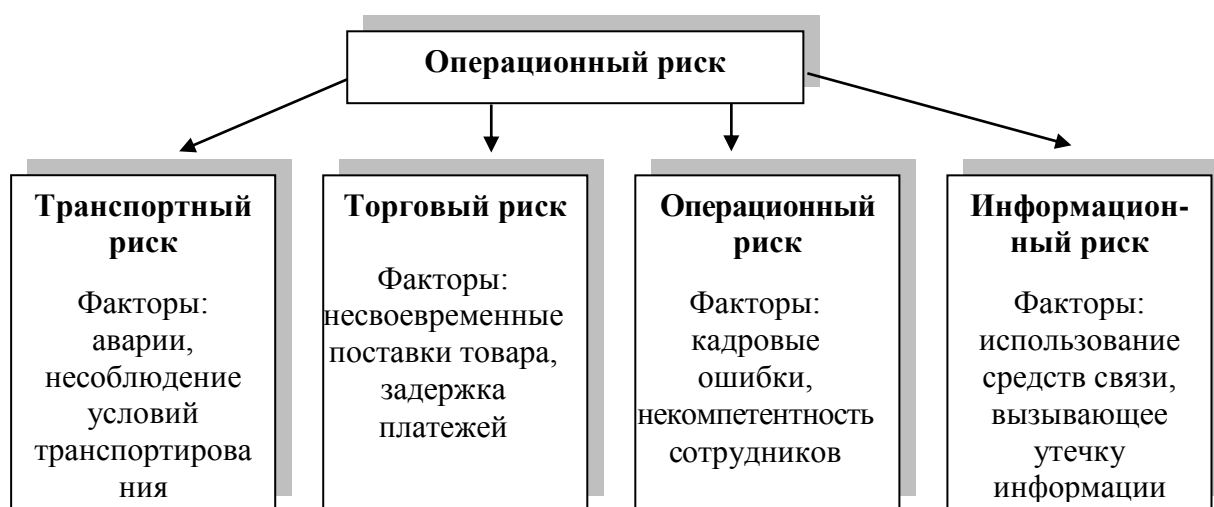


Рис. 4.8. Виды операционного риска

Имущественный риск связан с вероятностью потерь имущества предпринимателя. Факторы риска: авария, халатность, кражи.

Финансовый риск характерен для финансового предпринимательства и финансовых сделок. Факторы риска: неплатежеспособность одной из сторон сделки, изменение курса ценных бумаг, денег, валюты и др.

Потери от риска в предпринимательской деятельности:

- 1.материальные потери (дополнительные затраты или прямые потери материальных объектов: зданий сооружений, материалов);
- 2.трудовые (потери рабочего времени);
- 3.финансовые потери (платежи, штрафы, дополнительные налоги);
- 4.потери времени (процесс предпринимательской деятельности идет медленнее, чем запланировано);
- 5.специальные виды потерь (нанесение вреда здоровью, окружающей среде, моральный ущерб и др.).

Кроме того, выделяют несколько зон риска:

- безрисковая зона – это область, в которой потери не ожидаются;
- зона допустимого риска предполагает, что вероятные потери (Р) изменяется от 0 до значения расчетной прибыли (Пр);

- зона критического риска – это область, в которой вероятные потери (Р) изменяются от расчетной прибыли (Пр) до выручки (Врасч.);
- зона катастрофического риска представляет собой область возможных потерь (Р), превышающих ожидаемую выручку и даже поглощающих материальные денежные запасы.

4.3. Методы оценки и снижения рисков

Оценка предпринимательского риска осуществляется на основе следующих методов: статистического, экспертного, расчетно-аналитического.

При статистическом методе определяется частота проявления потерь. Данный метод может использоваться лишь при наличии значительного массива исходных данных.

Расчетно-аналитический метод предполагает построение кривой распределения вероятности потерь и оценку показателей предпринимательского риска (основан на теории игр).

Экспертный метод представляет собой анализ мнений опытных предпринимателей или специалистов.

Реакция организации на риск и возможные способы снижения рисков обычно объединяют в следующие группы.

1. Избежание риска предполагает полное уклонение от любой деятельности, сопряженной с риском. Такой способ воздействия на риск наиболее простой. Он предполагает полное снижение потерь, но в то же время не позволяет получать прибыль в полном объеме. А потому, принимая решения об отказе от риска, необходимо обратить внимание на следующие вопросы:

- возможно ли полностью избежать риск (для малых фирм такое маловероятно);
- как соотносится предполагаемая прибыль (прибыль может оказаться значительно выше возможных потерь. В этом случае данный метод не используется);
- приводит ли отказ от одного риска к возникновению других (так, отказ от риска, связанного с авиаперевозками, может повлечь риск, вызванный железнодорожными или автомобильными перевозками)?

Из вышесказанного можно сделать вывод, что отказ от рискованных операций применим только по отношению к крупным рискам. Например, банки, стремясь снизить свои риски, выдают крупные кредиты только под залог недвижимости. Для финансового предпринимательства отказ от риска равносителен отказу от прибыли.

2. Удержание риска (принятие риска на себя) означает, что организация использует собственные ресурсы, чтобы покрыть свои убытки. Источником денежных средств для покрытия убытков могут быть денежный поток, текущие активы, заемные средства или вклады держателей акций в обмен на право участия в организации. Объем средств, необходимый для покрытия убытков, оставленных на собственном удержании, является неопределенным, поэтому эти убытки могут существенно снизить чистую прибыль компании. Некоторые виды риска принимаются предприятием на себя, так как одни содержат возможность получения дополнительной прибыли; другие принимаются в силу неизбежности.

3. Снижение риска. Наибольший интерес представляет использование двух методов: сегрегация (разделение) активов и комбинация (объединение) активов. Сегрегация может происходить путем физического разделения активов и разделения активов по собственности. Например, хранение свободных денежных средств

организации в различных финансовых организациях, диверсификация бизнеса. Объединение происходит на базе концентрации бизнеса или слияния фирм. Достаточно эффективны также обычные меры превентивного характера (соблюдение техники безопасности, охрана предприятия, вакцинация животных). Целесообразно и использование мер компенсационного характера, например, самострахование (создание страхового семенного фонда на сельскохозяйственном предприятии на случай засухи).

4. Трансферт (передача) риска другому хозяйствующему субъекту происходит в форме банковского кредита, страхование риска. Однако последнее компенсирует возможный ущерб только в денежной форме, не возмещая утраченные товарно-материальные ценности, а значит, не может полностью предотвратить нарушение процесса воспроизводства.

4.4. Стратегии предпринимательской деятельности

Успех предпринимательской деятельности в значительной степени зависит от ее целей и стратегии.

Стратегия предпринимательской деятельности – это определение основных долгосрочных целей и задач предприятия и утверждение курса действий и распределения ресурсов, необходимых для достижения этих целей.

Существует три направления стратегии предпринимательства: товарная (рыночная), ценовая и финансовая.

Товарная (рыночная) стратегия предполагает выбор товара, отличающегося наименьшими издержками производства и повышенным спросом на рынке или оптимальной структуры производства товаров. Товарная стратегия определяется с помощью технико-экономического обоснования с последующей разработкой бизнес-планов, производственной программы, возможных каналов реализации, максимизации прибыли. Согласно данной стратегии все организации делятся на 4 типа: неудачники, трудные дети, звезды, дойные коровы. Выбор товарной стратегии ограничивается, в первую очередь, ресурсами, которыми располагает организация: финансовыми (необходимыми для развития нового или расширения действующего производства), материальными и трудовыми (наличие специалистов, обладающих необходимым опытом и квалификацией). Таким образом, минимизация рисков потерь посредством выбора удачной товарной стратегии может быть ограничена недостатком ресурсов, что весьма характерно для сельской местности;

Ценовая стратегия – стратегия установления на товар организации такого уровня цен (в зависимости от положения на рынке), при котором использование основного и оборотного капитала является наиболее эффективным, обеспечивает сохранение или увеличение доли рынка и получение намеченного объема прибыли. Это могут быть стратегии: издержки+прибыль, стратегия снятия сливок, глубокого проникновения на рынок, средних, низких, высоких, льготных, изменяющихся, неизменных, неокругленных, гибких цен, смешанная. Ценовая стратегия организации может меняться в зависимости от этапов жизненного цикла товара. Например, на начальных стадиях возможно установление цен на уровне, незначительно превышающем издержки производства, с целью наиболее быстрого продвижения данного товара на рынок. Впоследствии с развитием рынка данного товара и повышением спроса на него цена на данный вид может повышаться. На определенных этапах деятельности также возможно снижение цен на реализуемый товар вне зависимости от спроса на него. Это может быть связано, например, с необходимостью ускорения оборачиваемости

оборотных средств. Ценовая стратегия мало зависит от ресурсов организации и почти целиком определяется обоснованностью принимаемых решений. Следовательно, выбор ценовой стратегии может являться одним из основных направлений снижения предпринимательских рисков.

Финансовая стратегия – это прогноз потребности в ресурсах (трудовых, материально-технических и финансовых), достаточных для достижения стратегических целей, а также обоснование поступления этих ресурсов. Другими словами, выбор финансовой стратегии заключается в определении наиболее оптимального соотношения собственных и привлеченных денежных средств. Другая сторона выбора финансовой стратегии – определение необходимости инвестиций и источников их финансирования. Минимизация предпринимательских рисков посредством выбора финансовой стратегии заключается в выборе наименее рискованных источников привлечения заемных средств, а также в обосновании потребности в ресурсах, обеспечивающих рентабельное производство.

Факторы, формирующие стратегию, могут быть классифицированы на две группы.

Внешние:

- состояние экономики (уровень занятости, инфляции, налогообложения и уровень деловой активности, экономический рост);
- социальные и политические процессы, государственное регулирование и гражданские права (интересы здравоохранения, равной оплаты за равный труд, влияние закрытия предприятий на местное сообщество и др.), природная среда и ресурсы, инфраструктура;
- привлекательность отрасли и условия конкуренции (рост рынков, технологические изменения, появление новых продуктов, силы конкуренции, экономика доходов, затрат и прибыли для отрасли, основные требования для конкурентного успеха);
- рыночная стратегия конкурентов;
- особые возможности и угрозы для компании.

Внутренние:

- сильные и слабые стороны организации, ее способность к конкуренции;
- финансовые возможности организации;
- характер выпускаемой продукции;
- этап жизненного цикла товара;
- персональные амбиции, философия бизнеса и этические убеждения управляющих (субъективные факторы, которые могут влиять на организационную стратегию);
- влияние разделяемых ценностей и культуры компании на стратегию (политика, ценности, традиции, способы поведения).

Отметим также, что важнейшее значение в выборе стратегии имеет анализ соотношения перспективного расширения рынка и рыночных позиций фирм.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что такое предпринимательский риск?
2. Что понимается под рискованными потерями?
3. Перечислите возможные варианты классификации рисков.
4. Назовите виды рисков.
5. Какие выделяют зоны риска?
6. Какие существуют виды потерь от риска?
7. Каковы методы оценки и снижения рисков?

8. Какие существуют стратегии предпринимательской деятельности?

Список литературы:

Основная литература:

1. Воробьев, С. Н. Управление рисками в предпринимательстве : учебник / С.Н. Воробьев, К. В. Балдин ; 3-е изд. - М. : Дашков и К, 2009. – 772 с.
2. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. - М. : Колос С, 2008. – 312 с.
3. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.

Дополнительная литература:

1. Воробьев, С. Н. Управление рисками в предпринимательстве : монография / С. Н. Воробьев, К. В. Балдин. - М. : Дашков и К, 2006. – 772 с.
2. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование" . - М. : Колос С, 2007. – 328 с.
3. Организация предпринимательской деятельности : учебник / С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. ; Под ред. С. И. Грядова. - М. : Колос С, 2003. – 416 с.
4. Тактаров, Г. А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски : учеб. пособие / Г. А. Тактаров, Е. М. Григорьева. - М. : Финансы и статистика, 2006. – 256 с.

ЛЕКЦИЯ 5

ОБОСНОВАНИЕ И ТЕХНОЛОГИЯ ПРИНЯТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РЕШЕНИЯ

1. Предпринимательская идея и ее выбор.
2. Предпринимательские решения: понятие, типы, процесс и методы принятия.
3. Оценка эффективности предпринимательской деятельности.

5.1. Предпринимательская идея и ее выбор

Предпринимательская идея – это конкретное целостное знание о целесообразности и возможности заниматься определенным видом предпринимательской деятельности.



Рисунок 5.9. Основные субъективные факторы возникновения предпринимательских идей

С позиций рынка ценность идеи определяется ее способностью удовлетворить нужды и потребности покупателя. Как следствие, предпринимательская идея – это понимание присущего потребителю желания иметь какой-либо товар и четкое представление о путях удовлетворения потребностей потенциального покупателя.

Выдвижение предпринимательских идей обусловлено желанием предпринимателя производить новый товар, расширять производство, повышать прибыль.

Генерирование идеи означает:

- Фиксацию конкретного товара на уровне сознания;
- Возникновение интуитивного ощущения, что данный товар можно реализовать на рынке;
- Осознание возможности осуществления всего комплекса необходимых действий для успешной деятельности по продвижению товара от производителя до потребителя.

Предприниматель накапливает идеи, затем анализирует и отбирает лучшие.

Критерии оценки и отбора идеи:

- Эффективность идеи (ожидаемый доход);
- Перспективы усиления позиций на рынке;
- Насыщенность рынка подобными товарами;
- Длительность периода освоения идеи;
- Наличие стартового капитала (собственного или заемного);
- Возможность приобретения необходимого оборудования;
- Доступность сырья;
- Наличие необходимой рабочей силы;
- Реальные возможности осуществления идеи у самого предпринимателя (наличие соответствующих знаний, умений, опыта).

Способы продвижения идеи:

1. Выявление интереса потребителя на основе изучения неудовлетворенных потребностей;
2. Навязывание потребителю интереса предпринимателя.

В заключение подчеркнем, что без больших и, на первый взгляд, нереализуемых идей, не бывает и большого успеха. В числе крупных и известных предпринимателей трудно найти такого, который бы хоть раз не столкнулся с серьезной и дорогостоящей неудачей на своем пути. Однако, это не мешает таким людям вновь и вновь «влезать» в области, в которых, по общему мнению, они не разбираются: нефтяные бароны занимаются телевидением, владельцы сети розничных магазинов — автомобилестроением или железными дорогами. И в итоге — выигрывают!

5.2. Предпринимательские решения: понятие, типы, процесс и методы принятия

Предпринимательская деятельность невозможна без постоянного принятия предпринимательских решений. Под предпринимательским решением понимается выбор предпринимателем одного из нескольких вариантов действий, направленный на достижение целей организации.

Таким образом, технология принятия решений – состав и последовательность процедур, приводящих к решению проблем организации, в комплексе с методами разработки и оптимизации альтернатив.

Предпринимательские решения можно классифицировать по ряду признаков (табл. 4).

Таблица 4.
Классификация предпринимательских решений

Признак	Типы предпринимательских решений
Степень повторяемости проблемы	- традиционные (предпринимателю необходимо выбрать одну из имеющихся альтернатив); - нетипичные (поиск решения связан с поиском новых альтернатив)
Значимость цели	- стратегические; - тактические
Сфера воздействия	- локальные (результат решения отразится на деятельности одного или нескольких подразделений организации); - глобальные (влияют на работу всей организации)
Срок реализации	- краткосрочные (реализация решения пройдет в короткие сроки); - долгосрочные (перспективные решения)
Прогнозируемые последствия	- корректируемые; - необратимые
Характер использованной информации	- детерминированные (принятые в условиях определенности, когда руководитель обладает практически полной и достоверной информацией в отношении решаемой проблемы); - вероятностные (принятые в условиях риска и неопределенности)
Число критериев отбора	- однокритериальные (выбор лучшего варианта осуществлялся на основе одного критерия); - многокритериальные (выбранная альтернатива должна отвечать многим критериям)
Форма принятия решений	- единоличные (выбор альтернативы осуществляется одним человеком); - коллегиальные (коллективные решения)
Способ фиксации	- фиксированные (оформленные в виде документа); - недокументированные (устные)

Рассмотрим основные этапы принятия решений.

4. Анализ ситуации. На этом этапе происходит сбор и обработка информации о состоянии внешней и внутренней среды организации, сравнение полученных данных с запланированными или прогнозными и выявление проблем, требующих решения.

Информация бывает:

- достоверная (достоверно отражает события (отчетность));
- недостоверная (прогнозная, отражающая ожидаемые события);
- фальсифицированная (может быть и отчетной и прогнозной, проверяется по данным множественных источников путем перекрестной проверки данных);
- достаточная (позволяет оценить предпринимательскую идею);
- недостаточная (требует дополнительных сведений для принятия решений);

- избыточная (эта информация требует тщательного анализа и выбора наиболее существенных сведений).

2.Идентификация проблемы. Выявление и формулирование ключевой проблемы. Зачастую организационные проблемы могут быть вызваны различными причинами (например, низкое качество товара может быть результатом как изношенности оборудования, так и использования некачественного сырья в производстве или недостаточной квалификации рабочих). Кроме того, решение одной проблемы может вызвать появление других, поскольку в организации все элементы и процессы взаимосвязаны. А потому данному этапу следует уделить большое внимание.

3.Определение критериев выбора. На этом этапе происходит выбор критерия, по которому будет производиться выбор одного варианта решения проблемы из всех выявленных альтернатив.

4.Разработка альтернативных решений проблемы (может производиться индивидуально и коллективно в зависимости от сложности и степени типичности проблемы).

5.Выбор альтернативы. Этот этап представляет собой определение достоинств и недостатков предложенных решений и выбор лучшей альтернативы, максимально удовлетворяющей одному или нескольким критериям, определенным на 3 этапе.

6.Согласование решения. Привлечение руководителя, специалистов и работников организации к участию в процессе принятия решения.

7.Управление организацией. Это этап реализации принятого решения на основе распределения работ и ресурсов по исполнителям и срокам.

8.Контроль и оценка результатов. Этот этап предполагает сравнение полученных результатов реализации решения с ожидаемыми.

На рисунке 5.10 представлены основные экономические методы принятия предпринимательских решений.



Рисунок 5.10. Экономические методы принятия предпринимательских решений

Балансовый метод заключается в разработке балансов, которые состоят из двух равных частей, например, поступление и расходование товаров, материальных или финансовых ресурсов. Так, при принятии решений в финансовой сфере для согласования направлений использования финансовых ресурсов с источниками их формирования используется финансовый баланс.

С этой же целью используется метод денежных потоков, который предполагает прогноз ожидаемых поступлений денежных средств и направлений их использования.

Аналитические методы позволяют обосновывать решения с наилучших позиций.

Метод оптимизации решений основан на разработке нескольких вариантов решений и выборе из всей совокупности оптимального в зависимости от положенного в основу критерия.

Экономико-математические методы или методы моделирования заключаются в построении математических моделей на основе взаимосвязи показателей.

Нормативный метод предполагает использование установленных норм и нормативов, с которыми должны быть сопоставимы определенные показатели для принятия предпринимательского решения.

Метод аналогии применяется при отсутствии достаточной динамики показателей деятельности предприятия и предполагает расчет плановых значений на основе показателей деятельности аналогичных предприятий.

Метод экспертных оценок основан на выявлении мнения экспертов в данной области по решаемой проблеме.

5.3. Оценка эффективности предпринимательской деятельности

Оценку деятельности предприятия и его экономической эффективности невозможно произвести с помощью одного какого-либо показателя. Поэтому на практике всегда используют систему показателей, которые связаны между собой и оценивают или показывают различные стороны деятельности предприятия.

Эффективность деятельности предпринимателя можно оценить по 4 группам показателей.

1 группа – показатели эффективности управления:

- Прибыль (убыток) на 1 руб. выручки;
- Прибыль отчетного года до налогообложения;
- Прибыль от обычной деятельности (в распоряжении организации);
- Нераспределенная прибыль отчетного года за минусом НДС;
- Предпринимательский доход.

2 группа – показатели рентабельности:

- Общая рентабельность;
- Чистая рентабельность;
- Рентабельность собственного капитала;
- Общая рентабельность производственных доходов;
- Рентабельность продажи.

3 группа – показатели деловой активности предприятия:

- Коэффициент оборачиваемости;
- Фондоотдача;
- Продолжительность оборота капитала;
- Продолжительность цикла оборота капитала, финансов и т.п.

4 группа – показатели рыночной (финансовой) устойчивости:

- Коэффициент автономии;
- Коэффициент концентрации собственного капитала.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что понимается под предпринимательской идеей? Приведите пример.
2. Перечислите основные субъективные факторы возникновения предпринимательских идей.
3. В чем заключается генерирование идеи?
4. Каковы критерии оценки и отбора предпринимательских идей?
5. Назовите способы продвижения идей.
6. Классифицируйте предпринимательские решения.
7. Каковы основные этапы принятия решений?
8. Какие бывают виды информации?
9. Назовите основные экономические методы принятия предпринимательских решений.
10. Какие показатели используются для оценки эффективности предпринимательской деятельности?

Список литературы:

Основная литература:

1. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. - М. : Колос С, 2008. – 312 с.
2. Семенов, А. К. Психология и этика менеджмента и бизнеса : учебное пособие / А. К. Семенов, Е. Л. Маслова ; 6-е изд., испр. и доп. - М. : Дашков и К, 2009. – 276 с.
3. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.

Дополнительная литература:

1. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование" . - М. : Колос С, 2007. – 328 с.
2. Организация предпринимательской деятельности : учебник / С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. ; Под ред. С. И. Грядова. - М. : Колос С, 2003. – 416 с.
3. Яковлев, Б. И. Организация производства и предпринимательство в АПК : учебник / Б. И. Яковлев. - М. : Колос С, 2004. – 424 с.

ЛЕКЦИЯ 6

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

1. Сущность, виды, методы проведения и порядок заключения коммерческих сделок.
2. Предпринимательский договор. Классификация договоров.
3. Формулирование предпринимателем условий договора.
4. Последствия и виды ущерба при нарушении договорных обязательств.

6.1. Сущность, виды, методы проведения и порядок заключения коммерческих сделок

Сделка – действия физических и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Коммерческие сделки бывают следующих видов:

- внутренние (в них участвуют представители одной страны) и международные (участвуют представители разных стран);
- основные (сделки, связанные с куплей-продажей конкретной продукции, научно-технических знаний в виде патентов и ноу-хау, технических услуг; арендой средств производства, товаров и услуг; организацией туризма) и вспомогательные (по перевозке грузов, их страхованию, складированию, переработке и хранению);
- бартерные (осуществляются на основе прямого товарообмена).

Существует два основных метода проведения коммерческих сделок: напрямую и через посредника. Прямые торговые сделки – это операции между непосредственными потребителями и производителями товаров. Они имеют ряд преимуществ:

- заметно выгоднее, чем посреднические;
- покупатель устанавливает непосредственные связи с поставщиком (зачастую уже на этапе проектных работ) и сохраняет их на стадии эксплуатации оборудования (гарантийное обслуживание), что особенно важно при исполнении сложных заказов;
- прямые связи нередко перерастают в длительное взаимное сотрудничество или совместное производство.

Однако проведение таких сделок предполагает наличие в организации служб и специалистов, отвечающих за осуществление банковских расчетов, хранение, перевозку, страхование грузов.

Торгово-посреднические сделки – это операции, связанные с куплей-продажей товаров, выполняемые по поручению покупателя или продавца независимым от них торговым посредником на основе заключенного между ними соглашения. Привлечение посредников освобождает производителя от расходов, связанных со сбытом продукции. Немаловажно также отметить, что современные посредники оказывают зачастую клиентам полный комплекс услуг (от поиска партнера до послегарантийного обслуживания).

Подробнее о торгово-посреднических сделках речь идет в лекции 3.

Различают несколько этапов осуществления сделки. Рассмотрим их на примере договора купли-продажи. Допустим, фермер решил осуществлять самостоятельно переработку зерна, для чего планирует приобрести соответствующее оборудование.

1 этап – комплексное изучение и анализ рынка по интересующему товару. Этот этап предполагает исследование имеющейся на рынке аналогичной продукции, ее качества, основных потребителей, условий конкуренции.

2 этап – поиск и выбор контрагента. На данном этапе фермер определяет, какое именно оборудование ему требуется с точки зрения производственной мощности, цены, габаритных размеров. Важно также решить, будет ли иметь место наличный расчет или сделка будет осуществляться за счет кредита. А может быть это будет бартерная сделка.

Затем фермер подготавливает технико-коммерческое задание на приобретение оборудования по переработке зерна, указав его параметры и условия сделки (порядок платежа, условия и сроки поставки) и выбирает поставщиков необходимого ему оборудования. Каждому из возможных партнеров фермер направляет оферту (предложение заключить договор). В соответствии с действующим законодательством предложение, адресованное одному или нескольким конкретным лицам, имеет юридическую силу (является офертой) только в том случае, если оно носит достаточно определенный характер и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя связанным после его принятия.

3 этап – подготовка к заключению договора – предполагает проведение переговоров с партнерами с целью окончательного уточнения и согласования условий договора и, в конечном счете, составление проекта договора. Договор составляет, как правило, сторона, передающая продукцию, оказывающая услуги или выполняющая работы.

4 этап – заключение договора. Этот этап включает в себя согласование текста договора, обсуждение возможности предоставления скидки и условий оплаты, подписание договора.

5 этап – реализация условий договора (банковские операции, заключение соглашений с организациями, осуществляющими транспортирование, страхование и т. д.).

6.2. Предпринимательский договор. Классификация договоров

Договор – соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей (ст. 420 ГК РФ).

Предпринимательский договор – это волеизъявление сторон по поводу осуществления предпринимательского процесса, не предполагающее объединение договаривающихся сторон в какую-либо организационно-правовую структуру.

Договор представляет собой разновидность сделки. Для совершения односторонней сделки необходимо и достаточно выражение воли одной стороны, а для заключения договора необходимо выражение согласованной воли двух и более сторон.

Форма заключения договора носит произвольный (необязательный) характер, хотя существуют и применяются типовые формы договоров.

Рассмотрим основные виды договоров:

1. договоры, участниками которых могут быть только предприниматели (договоры купли-продажи, аренды предприятий, коммерческой концессии и т.д.);

2. договоры, в которых предприниматели выступают одной из сторон сделки:

- договоры по отчуждению имущества (купля-продажа, дарение, рента);
- договоры, предполагающие передачу имущества в пользование (аренда);
- производство работ, материальный результат которых передается исполнителем заказчику (подряд);
- оказание услуг нематериального характера, в том числе денежных (кредит, банковский вклад, расчеты), фактических (хранение, страхование) и юридических (агентирование, доверительное управление имуществом);

3. многосторонние договоры (простого товарищества) и односторонние (конкурс).

Стороны вправе заключать договоры, не предусмотренные законом, и смешанные договоры, в которых содержатся элементы разных договоров.

6.3. Формулирование предпринимателем условий договора

Любой договор состоит из:

- преамбулы;
- основной части;
- заключительной части.

Преамбула - это своеобразное введение в договор, которое включает:

- название договора (купли-продажи, поставки, бартерный и т. д.);
- указание места и времени заключения договора (хотя эти сведения могут быть отнесены и в заключительную часть);

• наименование сторон (продавец, или передающая сторона, называется первой, а покупатель, или принимающая сторона, — второй).

Название договора или соглашения не является нормативным, его отсутствие не противоречит законности соглашения.

Договаривающимися сторонами могут являться физические и юридические лица. Их дееспособность - предпосылка законности соглашения. Под дееспособностью понимается способность лица (гражданина, организации) своими действиями приобретать права и нести юридические обязанности, а также ответственность за совершение правонарушений.

Основная часть договора включает специфические и общие условия договора. К первым относятся условия, характерные именно для данной сделки (например, цена товара составляет 28 руб. за одну товарную единицу). Таким образом, к специфическим условиям договора относятся:

- предмет договора или количество товара;
- качество товара;
- цена товара;
- скидки с цены и надбавки к ней (если они применяются);
- базисные условия поставки;
- форма платежа;
- срок поставки или сроки исполнения обязательств;
- маркировка, упаковка товара;
- сдача-приемка товара или переход права собственности на товар;
- ответственность сторон;
- запретительная оговорка (например, о запрете перепродажи товара третьей стороне, если в этом заинтересован продавец).

Именно специфические условия договора обсуждаются при переговорах.

К общим условиям договора относятся те положения, которые включаются во все договоры независимо от их содержания:

- арбитражная оговорка;
- форс-мажор.

В заключительной части договора указываются:

- юридические адреса сторон;
- все приложения, которые являются неотъемлемыми частями договора;

- подписи сторон;
 - указание места и даты заключения договора (если это не было сделано в преамбуле).
- Рассмотрим указанные пункты договора подробнее.

1. Предмет договора.

Формулировка предмета договора должна быть ясной и однозначной. Например, при осуществлении сделки купли-продажи предметом договора является обязанность продавца поставить определенное количество товара на условиях, содержащихся в тексте договора, а обязанность покупателя - принять и оплатить указанное количество товара на условиях, содержащихся в договоре. Одностороннее отклонение от указанного пункта будет считаться нарушением конкретного условия о количестве товара.

В данном пункте следует обратить внимание на единицу измерения товара и на то, по какой массе (отгружаемой или выгружаемой) будет определяться его количество.

Проверка количества происходит с учетом естественной убыли перевозимого товара. Ответственность за естественную убыль распределяется обычно поровну между продавцом и покупателем. С этой целью в контракты на куплю-продажу товаров вписывают франшизу — оговорку о том, что продавец несет ответственность только за недостачу товара, произошедшую во время транспортирования и не превышающую установленный в контракте размер (обычно от 1,5 до 3%), а недостача в пределах естественной убыли ложится на покупателя.

К этому условию тесно примыкает и условие «Отгрузочные инструкции и извещение об отгрузке», которое может как выноситься в отдельный пункт договора, так и быть составной частью условий «Количество товара» или «Срок поставки». В извещении должны быть указаны дата отгрузки, наименование и количество товара, номер вагона или название судна, номер железнодорожной или автотранспортной накладной и т. п.

2. Качество товара.

В договоре важно прописать качественные характеристики товара. Для этого чаще всего используются такие формулировки:

- товар должен иметь определенную торговую марку;
- качественные характеристики товара должны быть стандартными (соответствовать стандартам, существующим в стране продавца, или международным стандартам);
- качественные характеристики товара должны соответствовать образцу;
- качество товара должно соответствовать требованиям покупателя (в этом случае такие требования вписываются в условие «Предмет договора») и др.

Договаривающиеся стороны обычно вносят в текст договора условие о соответствии качества фактически поставляемого товара тем качественным характеристикам, которые закреплены в договоре, а также указывают наименование документа, подтверждающего качество фактически поставляемого товара и наименование организации, имеющей право на выдачу такого документа. Таким документом обычно является сертификат качества, или гарантийное обязательство.

3. Цена товара.

Цену следует либо четко оговорить, либо однозначно вывести из условий договора. Цена должна быть зафиксирована в договоре цифрами (в виде количества соответствующих денежных единиц).

Стороны также оговаривают и метод коррекции базисной цены в соответствии с качеством фактически поставляемого товара. Обычно такой метод коррекции сводится к применению надбавок к цене и скидок с нее соответственно за улучшенное или ухудшенное качество фактически поставляемого товара по сравнению с

характеристиками, зафиксированными в договоре. В первом случае это будет называться бонификация, а во втором – рефакция.

При указании цены стороны обычно также оговаривают, включаются ли в нее стоимость упаковки, тары, маркировки, погрузки, укладки, крепления товара на транспортном средстве и материалов, необходимых для него, а также различного рода сборы (портовые, таможенные).

4. Форма платежа.

Это условие в договоре имеет большое значение как для продавца, так и для покупателя, поскольку первый заинтересован в получении платежей, а второй – в своевременном получении товара. На практике используются платежи с предоплатой (если продавец не уверен в платежеспособности покупателя) и по факту (если покупатель сомневается в получении товаров в срок).

Различают две формы платежа: кредитную (через какое-то время после поставки товара) и наличную (до или сразу после поставки товара). В первом случае к рыночной цене товара будет прибавляться процент за пользование кредитом.

5. Срок поставки.

Предприниматель при подготовке договора может применять следующие формулировки этого условия.

- товар поставляется немедленно (по международным стандартам под этим понимается поставка товара в период с 3-го до 14-го дня с момента подписания договора).

- срок поставки — не позднее... (например, 20 августа 2013 г.) и др.

При импортных поставках обязательства по сроку поставки обычно считаются выполненными с даты принятия товара российской железной дорогой от иностранной, поступления товара во входной российский аэропорт и т. д.

При этом право собственности на проданную движимую вещь, как правило, переходит на покупателя одновременно с передачей вещи, если нет об этом особой оговорки.

6. Упаковка и маркировка.

Цель упаковки - реклама, защита товара, удобство транспортировки и погрузочно-разгрузочных работ, а потому при формулировании этого условия предприниматель должен обратить внимание на то, что:

- товар должен упаковываться с учетом габаритов транспортного средства, которое будет перевозить товар;
- упаковка должна защищать товар от повреждений и коррозий;
- упаковка должна быть приспособлена к перегрузке погрузчиками;
- перед упаковкой (если это требуется) товар должен пройти консервацию, обеспечивающую ему защиту от порчи в период транспортировки и хранения;
- продавец несет ответственность перед покупателем за порчу оборудования вследствие некачественной упаковки.

Маркировка наносится на упаковку и включает в себя следующие сведения:

- наименование производителя;
- наименование покупателя;
- номер заказа (или договора);
- место назначения;
- точные габаритные размеры;
- условные обозначения правил обращения с данным товарным местом («Не кантовать», «Верх») и т.п.

7. Сдача-приемка товара.

Окончательная приемка товаров производится после их прибытия на склад покупателя. Товар сдается и принимается по количеству и качеству, однако необходимо предусмотреть форму сдачи-приемки. Самой простой считается подписание сторонами акта сдачи-приемки. Обычно осуществляется проверка с составлением акта экспертизы для возможного предъявления претензий продавцу.

8. Штрафные санкции.

Стороны в этом разделе договариваются о санкциях, которые накладываются на сторону, не исполнившую или исполнившую в ненадлежащем виде свои обязательства по договору. Штрафы устанавливаются обычно в процентах к контрактной стоимости (по международным стандартам от 5 до 8 %).

9. Форс-мажор.

Под форс-мажором понимаются обстоятельства непреодолимой силы, т. е. такие, которые не зависят от желания сторон, но делают невозможным исполнение взятых на себя обязательств обеими сторонами или одной из них (пожар, стихийные бедствия, войны, запрет экспорта или импорта). Стороны указывают в договоре, что при наступлении таких обстоятельств срок исполнения обязательств по договору смещается на время действия этих обстоятельств.

10. Арбитраж - это порядок разрешения спорных вопросов.

11. Прочие условия.

В этом разделе могут содержаться договоренности сторон о запрещении перепродажи товаров, особенно в отношении экспортных поставок, а также порядок внесения изменений в договор.

6.4. Последствия и виды ущерба при нарушении договорных обязательств

Основной вид обеспечения реального и надлежащего исполнения обязательств должниками – возмещение убытков. Но есть и ряд дополнительных видов. Рассмотрим их.

Неустойка (штраф, пеня) – определённая законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, в частности в случае просрочки исполнения. Неустойку также вправе требовать покупатель, расторгающий договор купли-продажи и/или оказания услуг.

Кредитор вправе требовать уплаты неустойки, определённой законом (законной неустойки), независимо от того, предусмотрена ли обязанность её уплаты соглашением сторон. Размер законной неустойки может быть увеличен соглашением сторон, если закон этого не запрещает. Если подлежащая уплате неустойка явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства, суд вправе уменьшить неустойку.

Однако, при возникновении у должника финансовых затруднений (например, при его банкротстве) кредитор может не получить причитающуюся ему сумму неустойки.

В зависимости от возможности сочетания неустойки с возмещением убытков закон различает четыре вида неустойки: зачётную, штрафную, исключительную и альтернативную (ст. 394 ГК РФ).

Зачётная неустойка позволяет кредитору помимо неустойки требовать возмещения убытков в части не покрытой неустойкой, то есть с зачётом неустойки. Неустойка данного вида является наиболее часто используемой и считается зачётной во всех случаях, если законом или договором не предусмотрено иное.

Штрафная неустойка позволяет кредитору требовать возмещения в полном объёме причинённых убытков и, сверх того, уплаты неустойки. Этот вид неустойки

используется при наиболее грубых и значительных нарушениях обязательств, например, при некачественной поставке продукции и товаров массового потребления.

Исключительная неустойка, в отличие от штрафной, устраняет право на взыскание убытков.

Альтернативная неустойка предусматривает право потерпевшей стороны взыскать либо неустойку, либо убытки.

Залог. При неисполнении должником обеспеченного залогом обязательства кредитор имеет право получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества раньше других кредиторов. Предметом залога могут быть: ценные бумаги, вещи, иное имущество, имущественные права (требования).

Существует 2 вида залога: с оставлением заложенного имущества у залогодателя (например, ипотека – залог земельных участков, предприятий, зданий, сооружений и другого недвижимого имущества) и с передачей его залогодержателю (выдача ломбардом гражданам ссуды под залог принадлежащего им имущества). Вторым вариантом на практике называется заклад.

Удержание имущества должника. Кредитор, у которого находится вещь, подлежащая передаче должнику или лицу, указанному должником, вправе при неисполнении должником в срок обязательства по оплате этой вещи или возмещению кредитору связанных с ней издержек удерживать ее до момента исполнения обязательства.

Поручительство. Поручитель обязуется перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательств полностью или в части (ст. 361 ГК РФ).

Отношения поручительства возникают в результате заключения особого договора - договора поручительства. Поскольку сам по себе этот договор создаёт обязательства для поручителя, обязательной стороной этого вида договора является именно поручитель, а другой стороной может быть как кредитор по основному обязательству, так и любое иное лицо, включая должника. Если договор поручительства заключён поручителем не с кредитором, он носит характер договора в пользу третьего лица - кредитора.

Важной особенностью поручительства, существенно отличающей его от гарантии, является то, что обязательство по нему носит характер дополнительного (акцессорного) по отношению к основному обязательству. Это, в частности, означает, что прекращение основного обязательства по любому из оснований, прекращает и обязательство поручительства. Кроме того, особенностью поручительства является и то, что вне зависимости от договорённости сторон, к поручителю, исполнившему обязательство перед кредитором, непременно переходят права кредиторского требования в том объёме, в котором поручитель исполнил свои обязательства.

Банковская гарантия - один из способов обеспечения исполнения обязательств, при котором банк, иное кредитное учреждение или страховая организация (гарант) выдает по просьбе должника (принципала) письменное обязательство уплатить кредитору принципала (бенефициару) в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму при предоставлении им письменного требования об её уплате (ст. 368 ГК РФ).

В соответствии с данным определением банковской гарантии в качестве гарантов могут выступать не только кредитные, но и страховые организации. В то же время, Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» относит выдачу банковских гарантий к числу банковских операций, то есть сделок, которые могут осуществлять

лишь кредитные организации на основании лицензии, полученной от Центрального банка РФ. Как следствие, банковские гарантии от страховых компании не могут приниматься в качестве обеспечения ответственности по государственным контрактам. Таким образом, банковские гарантии страховых компании теряют свое основное предназначение, и скорее всего исчезнут как явление в самое ближайшее время.

Задаток – некоторая денежная сумма, которую одна сторона договора передает другой стороне этого же договора как доказательство заключения договора, в счёт исполнения обязательств по нему и в обеспечение исполнения обязательств по этому договору.

Задаток следует отличать от аванса. В отличие от задатка аванс не является средством обеспечения обязательства, то есть при уклонении должника от его исполнения он не теряет прав на переданную в счет платежа сумму.

Ответственность сторон за неисполнение договора о задатке оговорена действующим законодательством (ст. 380, 381 ГК РФ). Если ответственна сторона, давшая задаток, он остается у другой стороны. Если же виновна сторона, получившая задаток, она обязана уплатить другой стороне двойную сумму задатка.

В ст. 393-406 ГК РФ установлено, что нарушивший условия договора должник обязан возместить кредитору причиненные убытки, включая реальный ущерб (расходы, понесенные кредитором, утрату или повреждение его имущества) и упущенную выгоду (недополученные доходы, которые кредитор получил бы в случае исполнения договора).

В случае ненадлежащего исполнения обязательства уплата неустойки и возмещение убытков не освобождают должника от исполнения обязательства в натуре, если иное не предусмотрено законом или договором.

В случае неисполнения обязательства кредитор вправе требовать от должника передачи определенного имущества или выполнения соответствующей работы согласно договору или вместо этого возмещения убытков и уплаты неустойки за неисполнение договора (в последнем случае должник освобождается от исполнения обязательств в натуре). Кроме того, при неисполнении должником обязательства кредитор вправе поручить исполнение этого обязательства третьим лицам либо выполнить работу своими силами и потребовать от должника возмещения понесенных расходов и других убытков.

В заключение отметим, что нарушения хозяйственных договоров влекут за собой разнообразные последствия для сторон сделки, каждому из которых соответствуют определенные виды ущерба: прямые потери (перерасход ресурсов, дополнительные затраты на оплату труда и т.д.) и упущенная выгода (недополученная прибыль).

Так, например, поставка сырья не в полном объеме или не в срок приводит к недополучению прибыли (продукции будет произведено и продано меньше, а потому сократится масса прибыли), перерасходу условно постоянных затрат, расходам на уплату санкций со стороны торговой организации за недопоставленную продукцию.

Если нарушение договорного обязательства приводит к возникновению разных последствий, ущерб по каждому из них рассчитывается отдельно, а результаты суммируются.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что такое сделка?
2. Какие существуют виды коммерческих сделок?
3. Назовите два метода проведения коммерческих сделок, их преимущества и недостатки.
4. Каковы основные этапы осуществления сделки?

5. Что представляет собой предпринимательский договор?
6. Какие существуют виды договоров?
7. Из каких частей состоит любой договор?
8. Каковы основные условия договора?
9. Что такое неустойка? Какие бывают виды неустойки?
10. Что понимается под удержанием имущества должника?
11. Что представляет собой поручительство?
12. Что такое задаток?
13. Что понимается под банковской гарантией?

Список литературы:

Основная литература:

1. Воробьев, С. Н. Управление рисками в предпринимательстве : учебник / С.Н. Воробьев, К. В. Балдин ; 3-е изд. - М. : Дашков и К, 2009. – 772 с.
2. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.

Дополнительная литература:

1. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование". - М. : Колос С, 2007. – 328 с.
2. Организация предпринимательской деятельности : учебник / С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. ; Под ред. С. И. Грядова. - М. : Колос С, 2003. – 416 с.
3. Основы предпринимательства / ред. А. С. Пелих. - Ростов н/Д : Феникс, 2004. – 512 с.
4. 1001 договор на все случаи бизнеса [Электронный ресурс] : справочное издание. - М. : Равновесие, 2008. - 1 эл. опт. диск (CD-ROM). - (Электронный справочник). - Систем. требования: процессор Pentium-II, память 256 МБ ОЗУ, дисковод 24-х CD-ROM, система Windows 98 NT/2000/XP (стандарт "Saledook", функция "Комфортное чтение", система "Интеллектуального поиска", с возможностью создания личной "Электронной библиотеки" и файлов для закидыванию на мобильные устройства).

ЛЕКЦИЯ 7

ПАРТНЕРСКИЕ СВЯЗИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Сущность партнерских связей.
2. Основные направления сотрудничества партнеров.
 - 2.1. Сотрудничество в сфере производства.
 - 2.2. Сотрудничество в сфере товарообмена, торговли и финансовых отношений.

7.1. Сущность партнерских связей

Схема предпринимательских действий по реализации проекта – это детализированный план действий предпринимателя, его взаимоотношений как с рынком, так и с коллективом работающих на предприятии, а также партнерами (рис. 7.11).

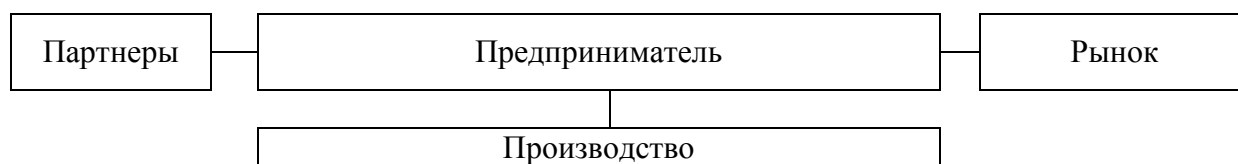


Рисунок 7.11. Общая схема предпринимательских действий

Главная составляющая схемы предпринимательских действий – экономико-правовая форма достижения цели предпринимателя, под которой понимается конкретный вид сделки, удовлетворяющей интересам самого предпринимателя и его партнера.

Партнеры – поставщики всего того, что необходимо предпринимателю для организации нормального процесса, а также потребители продукции, производимой на предприятии.

Партнерские связи – договорные отношения, которые устанавливаются между несколькими предпринимателями и дают возможность каждому из них получить искомый уровень прибыли путем обмена результатами деятельности (покупка, поставка) в товарной или денежной форме.

Таким образом, формы сделок соответствуют формам партнерских связей, поскольку являются средством их оформления.

7.2. Основные направления сотрудничества партнеров

Партнерские связи могут быть:

- в производственной сфере;
- в сфере товарообмена (товарообменные связи);
- в сфере торговли;
- в финансовой сфере.

7.2.1. Сотрудничество в сфере производства

Варианты сотрудничества в сфере производства:

- совместное предпринимательство;
- производственная кооперация;
- лизинг;
- франчайзинг;

- проектное финансирование;
- лицензирование;
- концессия;
- подрядное производство;
- толлинг.

Совместное предприятие – предприятие, уставный фонд которого образован путем внесения паевых взносов двумя или более учредителями, один из которых – иностранное физическое или чаще всего юридическое лицо. Если уставный фонд предприятия сформирован двумя или более юридическими лицами одной страны, оно называется смешанным.

Производственная кооперация – форма сотрудничества, при которой каждый из партнеров выполняет свою долю работ в рамках единого производственного процесса. В соответствии с выполненной долей работ между партнерами распределяется доход, получаемый после реализации произведенной продукции. Данная форма партнерских связей весьма эффективна, поскольку обеспечивает совпадение экономических интересов партнеров.

Вторая форма сотрудничества в сфере производства – лизинг. Это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату на определенный срок и на условиях, оговоренных договором с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Участники сделок по лизингу: лизингодатель (приобретает имущество у продавца в собственность при условии передачи его лизингополучателю по лизингу) и лизингополучатель (приобретает имущество у лизингодателя, но сам выбирает продавца).

В основе лизинговых отношений лежит договор лизинга - гражданско-правовой акт, в соответствии с которым лизингодатель обязуется приобрести в собственность определенное лизингополучателем имущество у указанного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование.

Преимущества лизинга:

1. инвестирование происходит в форме имущества, в отличие от денежного кредита снижает риск потерь;
2. лизинг предполагает 100%-ное кредитование и не требует немедленного начала платежей (только после поставки имущества лизингополучателю);
3. упрощенная процедура заключения договора, поскольку гарантом обеспечения сделки является само оборудование и при невыполнении условий договора имущество можно вернуть продавцу или лизингодателю;
4. при постоянном тесном сотрудничестве предпринимателей с лизинговыми компаниями возможно заключение соглашений «лизинговой линии»;
5. лизингодатель предоставляет широкий спектр услуг по наладке и обслуживанию приобретенного оборудования;
6. лизингополучатель не привлекает заемный капитал;
7. приобретение основных средств в форме лизинга позволяет снизить налоговую нагрузку предприятия, т.к. лизинговые платежи относятся на издержки производства, повышая себестоимость и снижая облагаемую прибыль.

Недостатки лизинга:

1. уплата лизинговых платежей при финансовом лизинге осуществляется независимо от морального и физического износа раньше срока договора;
2. при оперативном лизинге риск установленного оборудования ложится на лизингодателя, который вынужден брать за это большую плату с лизингополучателя;
3. лизинговые платежи производятся в установленные сроки независимо от состояния оборудования;
4. лизинг более дорогостоящий по сравнению с приобретением того же имущества с использованием банковского кредита;
5. расчет себестоимости за счет доли лизинговых платежей может привести к потере конкретно-выполненной продукции.

При франчайзинге крупная и известная компания заключает договор с мелким самостоятельным предприятием (обычно создаваемым именно для этой цели) о предоставлении ему исключительного права на выпуск определенных товаров и их сбыт или оказание услуг под торговой маркой данной компании на определенном рынке за определенную плату. Субъекты франчайзинга: франчайзер (компания, предоставляющая право на пользование торговой маркой с целью расширения рынка сбыта) и франчайзи (мелкая фирма, который получает передаваемые франчайзером права).

В договоре о франчайзинге регламентируется сумма отчислений за использование торговой марки (она может быть фиксированная, единовременная за определённый период, составляющая процент от продаж). Требование отчислений может и отсутствовать, но в таком случае франчайзи обязуется покупать у франчайзера определённое количество товара.

Отдельным пунктом договоров могут служить условия использования товарного знака. Эти требования могут быть как очень простыми (например, франчайзи имеет право использовать бренд в конкретной отрасли), так и жёсткими (например, франчайзи обязуется использовать оборудование в магазине в точном соответствии с требованиями франчайзера - от размеров и цвета полок до униформы персонала).

При этом франчайзи является самостоятельным производителем, обладает правами юридического лица, имеет свой расчетный счет. Наиболее привлекательна такая форма сотрудничества для вновь создаваемых предприятий.

Преимущества франчайзинга для франчайзера:

- получение небольшого, но гарантировано-стабильного объема продаж своей продукции, поскольку франчайзи обязаны покупать у него определённые договором партии товара, расходных материалов или иной продукции. Получаемый стабильный доход можно использовать для развития новых направлений;
- развитие франчайзинговой сети является отличной рекламой бренда, не требующей специальных финансовых вложений.

Преимущества франчайзинга для франчайзи:

- предприниматель приобретает и использует уже проверенную и отработанную бизнес-модель, которая доказала свою эффективность;
 - несмотря на определённую степень контроля со стороны франчайзера, направленную в основном на повышение эффективности деятельности партнёров путём выявления возможных проблем партнёрских предприятий на стадии их зарождения, франчайзи сохраняет экономическую и юридическую самостоятельность;
 - возможность выбора отрасли, относительная определенность среды.
- Потенциальный франчайзи имеет возможность ознакомиться с предпринимательской

деятельностью франчайзера до этапа инвестирования собственных средств. Это можно сделать на основе открытой информации - коммерческого предложения франчайзера и его действующих предприятий, как собственных, так и партнёрских;

- возможность снижения рисков, поскольку франчайзер не оставляет партнёров один на один с множеством проблем и рисков;
- наличие круга лояльных бренду потребителей продукции, так как торговая марка уже зарекомендовала себя на рынке;
- минимизация затрат на рекламу и маркетинг;
- получение доступа к знаниям и опыту франчайзера, успешно развивающего свою деятельность.

Недостатки франчайзинга:

- франчайзи вынуждены следовать правилам и ограничениям, установленным франчайзером, даже если они не приносят максимальной пользы бизнесу;
- франчайзи часто обязаны закупать сырьё и продукцию у поставщиков, назначенных франчайзером, что может ограничивать их доступ к свободному рынку и вынуждать покупать сырьё и продукцию по завышенным ценам;
- для франчайзи могут быть установлены жёсткие ограничения на выход из бизнеса, включая запрет на открытие конкурирующих организаций в течение определённого срока или на определённой территории;
- франчайзи редко могут оказать влияние на вопросы централизованного маркетинга и рекламы, но при этом могут быть вынуждены оплачивать централизованные маркетинговые и рекламные кампании. Таким образом, их средства могут использоваться не в их лучших интересах.

Еще одна форма сотрудничества в производственной сфере - проектное финансирование, осуществляемое в случаях, когда:

- одна сторона сделки обязуется финансировать реализацию предпринимательского проекта другой стороны, а та, в свою очередь, - реализовать его в надлежащей форме;
- одна сторона имеет разработанный проект и предлагает другой стороне осуществить его реализацию. При этом первая сторона берет на себя финансирование всех работ.

В обоих случаях вторая сторона должна возратить предоставленный ей кредит (финансирование), как правило, в товарной форме.

Лицензия представляет собой разрешение на право или право на выполнение некоторых действий, которое может удостоверяться (подтверждаться) одноимённым документом. На практике лицензиями также сокращённо именуются лицензионные договоры (соглашения), предусматривающие выдачу частноправовых лицензий. Как следствие, лицензирование - процесс выдачи специального разрешения (лицензии). Лицензиар - одна из сторон лицензионного соглашения, предоставляющая другой стороне - лицензиату - право на использование объекта лицензии (изобретения, товарного знака, патента, торгового секрета технологии и прочих форм промышленной собственности) в обмен на гонорар или лицензионный платеж.

Еще одна форма сотрудничества в сфере производства - концессия, под которой понимается договорная форма отношений предпринимателя с государственным или муниципальным органом власти об аренде хозяйственных объектов, находящихся в монопольной собственности государства или муниципалитета (месторождений полезных ископаемых, лесных массивов, озер, заводов, фабрик) с целью их

интенсивного освоения и использования. Передача в концессию осуществляется на возмездной основе на определенный срок или без указания срока.

Подрядное производство - совместное предприятие, в котором компания заключает контракт на выпуск продукции с предприятиями на зарубежном рынке.

Толлинг - переработка иностранного сырья с последующим вывозом готовой продукции. Применение специального таможенного режима позволяет ввозить сырьё и вывозить готовую продукцию беспошлинно.

7.2.2. Сотрудничество в сфере товарообмена, торговли и финансовых отношений

Товарообменные операции предполагают движение товаров от одного партнера к другому, исключая денежную форму расчетов. Такие операции называют еще встречной торговлей. К ее основным видам следует отнести бартер и встречные поставки (рис. 7.12).

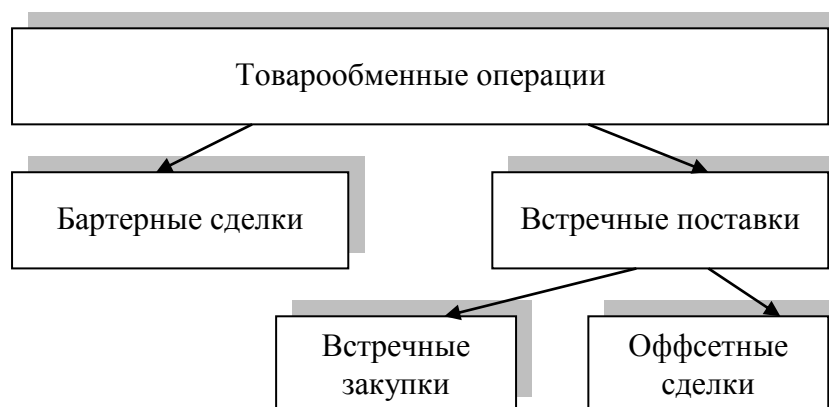


Рисунок 7.12. Виды товарообменных операций

Бартерная сделка – операция по обмену определенного количества одного или нескольких товаров на эквивалентное по стоимости количество другого товара (без использования денежной формы расчетов).

В договоре при этом оговариваются какие именно товары будут обмениваться, в каких соотношениях и в какие сроки (разрыв между взаимными поставками обычно не превышает 6 месяцев).

Однако возможна ситуация, при которой стороны сделки определили, какой товар и в какие сроки будет поставлен одной стороне, но какой товар получит в обмен вторая сторона пока не решено. В таком случае стороны позже оформляют приложение к заключенному договору или еще один договор. Эти сделки называются встречными поставками.

Разновидности встречных поставок:

- встречная закупка, когда принимающая сторона (реципиент) рассчитывается поставками товаров, не связанными с полученным оборудованием;
- оффсетная сделка (компенсация) предполагает как обмен товарами и услугами, так и предоставление возможности вкладывать капитал взамен различного рода оказанных услуг и полученных льгот.

Сотрудничество в сфере торговли основано на заключении следующих видов сделок:

- сделки купли-продажи;

- срочные или форвардные (на срок от 6 до 14 месяцев);
- сделки купли-продажи товаров на срок (предварительная купля-продажа и поставка в указанное в договоре время);
- сделки по передаче информации типа НОУ-ХАУ;
- сделки по установлению прямых производственных связей;
- сделки по импорту (экспорту) товаров (или услуги).

Сотрудничество в сфере финансовых отношений может осуществляться в форме факторинга и коммерческого трансферта.

Факторинг - это комплекс услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа.

В операции факторинга обычно участвуют три лица: фактор (факторинговая компания или банк) - покупатель требования, поставщик товара (кредитор) и покупатель товара (дебитор). Основной деятельностью факторинговой компании является кредитование поставщиков путём выкупа краткосрочной дебиторской задолженности, как правило, не превышающей 180 дней. Между факторинговой компанией и поставщиком товара заключается договор о том, что ей по мере возникновения требований по оплате поставок продукции предъявляются счета-фактуры или другие платёжные документы. Факторинговая компания осуществляет выплату клиенту 60–90 % стоимости требований. После оплаты продукции покупателем факторинговая компания доплачивает остаток суммы поставщику, удерживая процент с него за предоставленный кредит и комиссионные платежи за оказанные услуги.

Коммерческий трансферт – взаимное приобретение партнерами друг у друга капиталов в национальных валютах в установленных договором размерах по договорной цене. При этом капитал не перемещается через границу, оставаясь в национальном банке страны продавца, но на счете покупателя.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что понимается под партнерскими связями?
2. Какие существуют варианты сотрудничества в сфере производства?
3. Что представляет собой лизинг? Назовите его преимущества и недостатки.
4. Что понимается под производственной кооперацией?
5. Что представляет собой франчайзинг? Назовите его преимущества и недостатки.
6. Что такое проектное финансирование?
7. Что представляют собой концессия, подрядное производство, толлинг?
8. Что такое лицензия?
9. Какие существуют варианты сотрудничества партнеров в сфере товарообмена?
10. Какие существуют варианты сотрудничества партнеров в сфере торговли?
11. Какие существуют варианты сотрудничества партнеров в сфере финансовых отношений?

Список литературы:

- Основная литература:
1. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.

Дополнительная литература:

- 1.Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование" . - М. : Колос С, 2007. – 328 с.
- 2.. Организация предпринимательской деятельности : учебник / С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. ; Под ред. С. И. Грядова. - М. : Колос С, 2003. – 416 с.
- 3.Основы предпринимательства / ред. А. С. Пелих. - Ростов н/Д : Феникс, 2004. – 512 с.
- 4.Яковлев, Б. И. Организация производства и предпринимательство в АПК : учебник / Б. И. Яковлев. - М. : Колос С, 2004. – 424 с.
- 5.1001 договор на все случаи бизнеса [Электронный ресурс] : справочное издание. - М. : Равновесие, 2008. - 1 эл. опт. диск (CD-ROM). - (Электронный справочник). - Систем. требования: процессор Pentium-II, память 256 МБ ОЗУ, дисковод 24-х CD-ROM, система Windows 98 NT/2000/XP (стандарт "Saledook", функция "Комфортное чтение", система "Интеллектуального поиска", с возможностью создания личной "Электронной библиотеки" и файлов для закидыванию на мобильные устройства).

ЛЕКЦИЯ 8

ПРЕКРАЩЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Реорганизация организации.
2. Ликвидация организации.
3. Несостоятельность (банкротство).
4. Процедуры банкротства организации.

8.1. Реорганизация организации

Реорганизация юридического лица – прекращение или иное изменение правового положения юридического лица, влекущее отношения правопреемства юридических лиц, в результате которого происходит одновременное создание одного, либо нескольких новых, и/или прекращение одного, либо нескольких прежних (реорганизуемых) юридических лиц.

Различают добровольную и принудительную реорганизацию. Первая осуществляется по решению учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами. Принудительная реорганизация юридических лиц осуществляется по решению уполномоченных государственных органов или суда, либо с согласия уполномоченных государственных органов.

Важно отметить, что при реорганизации учредители (участники) юридического лица или орган, принявшие решение о реорганизации юридического лица, обязаны письменно уведомить об этом кредиторов реорганизуемого юридического лица, а те, в свою очередь, вправе потребовать прекращения или досрочного исполнения обязательства, должником по которому является это юридическое лицо, и возмещения убытков.

Реорганизация осуществляется в форме слияния, присоединения, разделения, выделения или преобразования.

Под слиянием понимается возникновение новой организации путем передачи ей прав и обязанностей нескольких организаций с одновременным прекращением их деятельности. При слиянии права и обязанности каждой организации переходят к вновь возникшей в соответствии с передаточным актом. Образовавшаяся в результате слияния организация должна пройти государственную регистрацию и встать на учет в налоговом органе.

Присоединение организации предполагает прекращение деятельности одного или нескольких юридических лиц с передачей всех их прав и обязанностей другому (существующему) юридическому лицу. Присоединение следует отличать от поглощения.

Разделение означает прекращение деятельности организации с передачей ее прав и обязанностей вновь создаваемым организациям в соответствии с разделительным балансом. Вновь созданные организации обязаны пройти государственную регистрацию и встать на учет в налоговом органе по месту их нахождения.

Еще один вид реорганизации, предусмотренный законодательством РФ, - выделение, в результате которого на базе части имущества реорганизуемого юридического лица создается новое юридическое лицо (или несколько новых юридических лиц) с правами и обязанностями в соответствии с разделительным балансом; при этом прекращения реорганизуемого юридического лица не происходит.

Последний вид реорганизации юридического лица - преобразование его в организацию иной организационно-правовой формы. Например, акционерное общество

может быть преобразовано в общество с ограниченной ответственностью или в производственный кооператив; производственный кооператив по решению его членов может быть преобразован в хозяйственное товарищество или общество и т. д. При преобразовании к вновь возникшему юридическому лицу переходят права и обязанности реорганизованного юридического лица в соответствии с передаточным актом.

Таблица 5.
Классификация видов реорганизации

Виды реорганизации	создание новых или прекращение прежних юридических лиц			
	создание одного	создание нескольких	прекращение одного	прекращение нескольких
слияние организаций	+	-	-	+
присоединение организации	-	-	+	+
разделение организации	-	+	+	-
выделение организации	+	+	-	-
преобразование организации	+	-	+	-

Реорганизация в формах слияния, присоединения и преобразования обычно проводится по решению самого юридического лица. Например, товарищество на вере может быть преобразовано в полное товарищество (в случае, если в нем не останется ни одного вкладчика), в хозяйственное общество (если число полных товарищей окажется меньше 2), в производственный кооператив (если в деятельности организации участвуют граждане, не являющиеся предпринимателями). Однако, в отдельных случаях указанные варианты возможны только с согласия уполномоченного государственного органа, а именно: Федеральной антимонопольной службы РФ, контролирующей реорганизацию с целью предотвращения появления хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на рынке.

Реорганизация в формах разделения и выделения также в некоторых случаях происходит по решению уполномоченного государственного органа или суда (в частности, если хозяйствующий субъект занимает доминирующее положение на рынке, осуществляет монополистическую деятельность или его деятельность ограничивает конкуренцию).

При слиянии, присоединении и преобразовании юридического лица составляется передаточный акт, при разделении и выделении - разделительный баланс. В эти документы должны быть включены все обязательства реорганизуемого юридического лица в отношении его кредиторов, в том числе и тех, по которым не наступил срок исполнения.

8.2. Ликвидация организации

Ликвидация юридического лица – это прекращение существования юридического лица путем внесения соответствующей записи в Единый государственный реестр юридических лиц без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам за исключением случаев, предусмотренных законом.

Под ликвидацией юридического лица также понимают юридическую процедуру, порядок осуществления которой определен законом.

Условно все основания ликвидации юридического лица можно разделить на две большие группы: добровольные и принудительные. В первом случае ликвидация происходит по решению учредителей компании, принятому и оформленному в соответствии с действующим законодательством РФ (например, ликвидация акционерного общества может быть осуществлена лишь при условии её одобрения не менее $\frac{3}{4}$ голосов общего собрания акционеров). Затем об этом решении в течение трех дней необходимо уведомить регистрирующий (налоговый) орган. К указанному уведомлению прилагается также решение о ликвидации. Получив данные документы регистрирующий орган вносит соответствующие сведения в ЕГРЮЛ и выдает свидетельство. С этого момента запрещено вносить любые изменения в учредительные документы. Кроме того, теперь ликвидируемая компания не может выступать в качестве учредителя прочих юридических лиц.

Принудительная ликвидация происходит по решению суда. Судебное производство в таком случае возбуждается по заявлению уполномоченного государственного органа или органа местного самоуправления. В зависимости от конкретного основания ликвидации (например, осуществление юридическим лицом деятельности без соответствующей лицензии или запрещенной законом) будет различаться и перечень субъектов, обладающих правом на подачу соответствующего иска.

Гражданский кодекс Российской Федерации содержит лишь примерный перечень оснований для принудительной ликвидации юридического лица:

1. нарушение закона при создании юридического лица в случае, если такие нарушения носят неустранимый характер;
2. осуществление деятельности без соответствующей лицензии;
3. грубые или неоднократные нарушения действующего российского законодательства;
4. нарушение некоммерческой организацией цели её создания.

Данный перечень не является исчерпывающим. Отдельные законодательные акты содержат иные основания для принудительной ликвидации юридического лица.

Теперь рассмотрим подробнее процедуру ликвидации организации. На первом этапе учредители или орган, который принял решение о ликвидации юридического лица, должны назначить ликвидационную комиссию. Кандидаты на эту роль должны получить одобрение со стороны регистрирующего (налогового) органа, поскольку на ликвидационную комиссию возлагаются широкие полномочия по управлению всеми делами ликвидируемого лица. В том числе к ней переходит и право распоряжения денежными средствами компании. Поэтому следующим шагом станет уведомление банка о составе ликвидационной комиссии. В состав ликвидационной комиссии, как правило, входит руководитель компании, некоторые её работники (юрист, экономист, бухгалтер), её учредители.

Закон возлагает на юридическое лицо обязанность официально объявить о предстоящей ликвидации, чтобы все кредиторы имели возможность предъявить свои требования к ликвидируемой компании. Для этого нужно дать объявление в журнал "Вестник государственной регистрации". Кроме того, необходимо уведомить каждого кредитора персонально, направив письменное сообщение о предстоящей ликвидации с указанием срока для заявления своих требований (не менее двух месяцев). По истечении этого времени комиссия составляет промежуточный ликвидационный баланс, в котором отражаются данные обо всем имуществе организации, а также о заявленных требованиях кредиторов и результатах их рассмотрения.

Чтобы у компании были деньги на удовлетворение требований кредиторов, ей необходимо взыскать задолженность со своих должников. При этом она не имеет право требовать выплаты по обязательствам, срок исполнения по которым ещё не наступил.

Работников компании также письменно уведомляют о предстоящей ликвидации не менее чем за два месяца до предстоящего увольнения. В те же сроки уведомление о массовом увольнении отправляется в службу занятости. Кроме того, туда предоставляются персональные сведения о каждом из сотрудников (профессия, специальность, квалификация, размере их оплаты труда). В соответствии с действующим трудовым законодательством ликвидируемая компания обязана оплатить заработную плату каждому из сотрудников до момента увольнения, а также выплатить им выходное пособие.

Отметим также, что согласно действующему законодательству, вне зависимости от того, когда фирма проверялась последний раз, во время её ликвидации она непременно должна быть подвергнута выездной налоговой проверке. В случае выявления фискальным органом недоимок по налогам, он вынесет решение о привлечении налогоплательщика к налоговой ответственности. Кроме того, ликвидируемое юридическое лицо должно также урегулировать все вопросы с внебюджетными фондами - ТФОМС (Фондом обязательного медицинского страхования), Фондом занятости, ФСС (Фондом социального страхования), Пенсионным фондом. Каждая из указанных организаций имеет право назначить свою проверку деятельности юридического лица, находящегося в стадии ликвидации.

После выездной налоговой проверки ликвидационная комиссия должна приступить к выплатам кредиторам. Гражданский кодекс РФ устанавливает очередность, в которой это следует делать.

К кредиторам первой очереди относятся те, перед которыми у ликвидируемой компании есть обязательства, возникшие из причинения вреда жизни и здоровью, а также морального вреда.

Ко второй очереди относятся кредиторы, которым ликвидируемая компания должна выплатить выходные пособия и задолженности по зарплате, а также вознаграждения по авторскому праву.

К кредиторам третьей очереди относятся бюджеты всех уровней, а также внебюджетные фонды.

К кредиторам четвёртой очереди относятся все остальные лица, перед которыми у ликвидируемой организации имеются денежные или имущественные обязательства.

Очередность погашения требований соблюдается вне зависимости от того, хватит ли денег на всех кредиторов. Если денежных средств на счетах ликвидируемой компании не хватает для удовлетворения всех требований кредиторов, ликвидационная комиссия принимает меры по их получению (например, путем продажи имущества ликвидируемой компании).

Удовлетворив все требования кредиторов, ликвидационная комиссия приступает к составлению ликвидационного баланса.

Моментом завершения ликвидации юридического лица считается момент внесения соответствующей записи в Единый государственный реестр юридических лиц. Именно с этой даты юридическое лицо прекращает свое существование (пункт 8 статьи 63 ГК РФ).

8.3. Несостоятельность (банкротство)

Несостоятельность (банкротство) - признанная арбитражным судом или объявленная самим должником (гражданином, организацией, или государством) неспособность удовлетворить в полном объеме требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в бюджет, государственные социальные внебюджетные фонды (налоги, сборы и т.д.).

Предпринимательская организация или индивидуальный предприниматель считаются неспособными удовлетворить указанные требования и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанности не исполнены ими в течение 3 месяцев с момента наступления даты исполнения. Для признания банкротом индивидуального предпринимателя необходимо также, чтобы сумма его обязательств превышала стоимость принадлежащего ему имущества.

Под термином «банкротство» также понимается процедура, применяемая по отношению к должнику, направленная на оценку его финансового состояния, выработку мер по улучшению финансового состояния должника, а в случае, если применение таких мер будет признано нецелесообразным или невозможным, - на наиболее равное и справедливое удовлетворение интересов кредиторов несостоятельного должника.

Правом обращения в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом обладают должник, конкурсный кредитор, уполномоченные органы.

Уполномоченные органы — это федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления, уполномоченные представлять в деле о банкротстве и в процедурах банкротства требования об уплате обязательных платежей и требования по денежным обязательствам.

Конкурсные кредиторы — это кредиторы по денежным обязательствам, за исключением уполномоченных органов, граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, морального вреда, имеет обязательства по выплате вознаграждения по авторским договорам, а также учредителей (участников) должника по обязательствам, вытекающим из такого участия.

Заявление должника должно быть направлено в арбитражный суд не позднее чем через 1 месяц с даты возникновения соответствующих обстоятельств.

К заявлению должника прилагаются документы:

- подтверждающие наличие задолженности, а также неспособность должника удовлетворить требования кредиторов в полном объеме;
- учредительные документы должника;
- список кредиторов и должников заявителя;
- бухгалтерский баланс на последнюю отчетную дату либо документы о составе и стоимости имущества должника-гражданина;
- отчет о стоимости имущества должника, подготовленный независимым оценщиком (при наличии) и др.

Обязательное условие добровольного объявления о банкротстве организации-должника - письменное согласие всех кредиторов. Если кредиторы дали письменное согласие, руководитель организации-должника должен опубликовать в официальном издании объявление о добровольном ее банкротстве и ликвидации. В объявлении должен быть указан срок для заявления требований и возражений кредиторов против

ликвидации организации-должника. Этот срок не может быть менее 2 месяцев с момента публикации объявления.

Арбитражный управляющий - это лицо, назначаемое арбитражным судом для проведения процедур банкротства. Арбитражный управляющий обязан:

- принимать меры по защите имущества должника;
- анализировать его финансовое состояние;
- анализировать финансовую, хозяйственную и инвестиционную деятельность должника, его положение на товарных и иных рынках;
- вести реестр требований кредиторов;
- выявлять признаки преднамеренного и фиктивного банкротства и т.п.

По результатам рассмотрения дела о банкротстве арбитражный суд принимает один из следующих судебных актов:

- решение о признании должника банкротом и открытии конкурсного производства;
- решение об отказе в признании должника банкротом;
- определение о введении финансового оздоровления;
- определение о введении внешнего управления;
- определение о прекращении производства по делу о банкротстве;
- определение об оставлении заявления о признании должника банкротом без рассмотрения;
- определение об утверждении мирового соглашения.

8.4. Процедуры банкротства организации

При рассмотрении дела о банкротстве должника - юридического лица применяют следующие процедуры: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение. При рассмотрении дела о банкротстве должника-гражданина применяют конкурсное производство, мировое соглашение, иные процедуры.

Наблюдение - процедура, применяемая к должнику в целях обеспечения сохранности его имущества, анализа финансового состояния, составления реестра требований кредиторов и проведения первого собрания кредиторов.

Введение наблюдения не является основанием для отстранения руководителя должника и иных органов управления должника: они продолжают осуществлять свои полномочия с некоторыми ограничениями. При этом для осуществления наблюдения арбитражный суд утверждает временного управляющего, который должен:

- принимать меры по обеспечению сохранности имущества должника;
- проводить анализ его финансового состояния;
- выявлять кредиторов должника и вести реестр их требований и т.д.

Органы управления должника на стадии наблюдения не вправе принимать решения:

- о реорганизации и ликвидации должника;
- создании юридических лиц или участии должника в иных юридических лицах;
- создании филиалов и представительств;
- выплате дивидендов или распределении своей прибыли между учредителями (участниками);
- размещении должником облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг, за исключением акций и т. д.

Должник вправе увеличивать свой уставный (складочный, паевой) капитал за счет дополнительных вкладов учредителей (участников) и третьих лиц.

По окончании наблюдения временный управляющий обязан представить в арбитражный суд отчет о своей деятельности, сведения о финансовом состоянии должника и предложения о возможности или невозможности восстановления его платежеспособности, протокол первого собрания кредиторов с приложением необходимых документов. Арбитражный суд на основании решения первого собрания кредиторов выносит определение о введении финансового оздоровления или внешнего управления либо принимает решение о признании должника банкротом и открытии конкурсного производства, либо утверждает мировое соглашение и прекращает производство по делу о банкротстве.

Финансовое оздоровление - процедура банкротства, применяемая в целях восстановления платежеспособности должника и погашения задолженности в соответствии с графиком. В ходе финансового оздоровления полномочия органов управления должника ограничены. Арбитражный суд утверждает административного управляющего, который обязан:

- вести реестр требований кредиторов;
- контролировать ход выполнения плана финансового оздоровления и график погашения задолженности;
- контролировать своевременное исполнение должником текущих требований кредиторов и т. д.

План финансового оздоровления должен включать способы получения должником средств, необходимых для удовлетворения требований кредиторов в соответствии с графиком погашения задолженности. График погашения задолженности должен предусматривать погашение всех требований кредиторов, включенных в реестр, не позднее чем за 1 месяц до даты окончания срока финансового оздоровления и погашение требований кредиторов первой и второй очередей не позднее чем через 6 месяцев с даты введения финансового оздоровления. График погашения задолженности по обязательным платежам составляют в соответствии с требованиями законодательства о налогах и сборах.

Финансовое оздоровление вводится на срок не более 2 лет. Однако совокупный срок финансового оздоровления и внешнего управления не может превышать 2 года. Если с даты введения финансового оздоровления до даты рассмотрения арбитражным судом вопроса о введении внешнего управления прошло более 18 мес, арбитражный суд не может вынести определение о введении внешнего управления.

Внешнее управление - это процедура в деле о банкротстве, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности с передачей полномочий по управлению должником внешнему управляющему.

Для обеспечения внешнему управляющему возможности приступить к реальному исполнению возложенных на него обязанностей по управлению делами должника на органы управления должника возлагается обязанность в течение трех дней передать управляющему бухгалтерскую и иную документацию юридического лица, печати и штампы, материальные и иные ценности. Внешний управляющий назначается арбитражным судом одновременно с введением внешнего управления.

Срок, на который вводится внешнее управление - 18 месяцев, который может быть продлен не более чем на шесть месяцев.

Права внешнего управляющего:

1. распоряжаться имуществом должника в соответствии с планом внешнего управления;

2. предъявлять в суд требования о признании сделок должника недействительными, в случае если они были заключены в нарушении законодательства банкротства и т. п.

Обязанности внешнего управляющего:

1. управление имуществом должника, его инвентаризация;

2. разработка плана внешнего управления и предоставление его собранию кредиторов;

3. ведение бухгалтерского, финансового и статистического учета и предоставление отчетности;

4. принятие мер к взысканию дебиторской задолженности;

5. ведение реестра требований кредиторов и пр.

План внешнего управления может предусматривать следующие меры по восстановлению платежеспособности должника:

- репрофилирование производства;
- закрытие нерентабельных производств;
- взыскание дебиторской задолженности;
- продажу части имущества должника;
- продажу предприятия должника и т.д.

Конкурсное производство представляет собой завершающую процедуру банкротства коммерческой организации-должника в российском правовом поле, применяемую к ней в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов. Срок конкурсного производства - шесть месяцев (может продлеваться по ходатайству лица, участвующего в деле, еще не более чем на шесть месяцев).

Цели введения конкурсного производства:

- поиск и аккумулирование имущества должника
- ликвидация организации
- соразмерное удовлетворение требований кредиторов

Конкурсное производство открывается судом, если отсутствует реальная возможность восстановить платежеспособность должника, и/или если иные процедуры банкротства оказались безрезультатными. С момента открытия конкурсного производства должник называется банкротом.

В ходе конкурсного производства конкурсный управляющий осуществляет инвентаризацию и оценку имущества должника по рыночной стоимости, формирует конкурсную массу, в которую входят основные и оборотные средства, нематериальные активы, дебиторская задолженность, прочие и активы, находящиеся на балансе должника.

Конкурсный управляющий действует до даты завершения конкурсного производства. Деятельность конкурсного управляющего завершается представлением в арбитражный суд отчета, к которому прилагаются:

- документы, подтверждающие продажу имущества должника;
- реестр требований кредиторов с указанием размера погашенных требований;
- документы, подтверждающие погашение требований кредиторов.

После рассмотрения отчета конкурсного управляющего, арбитражный суд выносит определение о завершении конкурсного производства. Данное определение представляется конкурсным управляющим в орган, осуществляющий государственную

регистрацию. На основании определения суда в единый государственный реестр юридических лиц вносится запись о ликвидации организации-должника.

Мировое соглашение - это соглашение между имеющими друг к другу притязания субъектами сделки, договаривающимися урегулировать спор между собой без судебного разбирательства. На любой стадии рассмотрения арбитражным судом дела о банкротстве должник, его конкурсные кредиторы и уполномоченные органы вправе заключить мировое соглашение.

Решение о заключении мирового соглашения со стороны конкурсных кредиторов и уполномоченных органов принимает собрание кредиторов.

Мировое соглашение может содержать положения о порядке и сроках исполнения обязательств должника в денежной форме, прекращении обязательств путем предоставления отступного, прощения долга или иными предусмотренными законом способами. Соглашением могут быть установлены меньший размер процентной ставки, меньший срок начисления процентной ставки или освобождение от уплаты процентов. Оно может содержать положения об изменении сроков и порядка уплаты обязательных платежей, включенных в реестр требований кредиторов.

Мировое соглашение может быть утверждено судом только после погашения задолженности по требованиям кредиторов первой и второй очередей. При неисполнении должником этой обязанности арбитражный суд отказывает в утверждении мирового соглашения.

При вынесении арбитражным судом определения об отказе в утверждении мирового соглашения оно считается незаключенным. Однако это не препятствует заключению нового мирового соглашения на других условиях.

8.5 Особенности банкротства индивидуальных предпринимателей

Ранее нами уже отмечалось, что основанием для признания индивидуального предпринимателя и крестьянского (фермерского) хозяйства банкротом является неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) уплатить обязательные платежи. Общая сумма обязательств должна при этом превышать стоимость имеющегося у них имущества.

Должник должен подать заявление о признании индивидуального предпринимателя банкротом, приложив к нему план погашения долгов, включающий:

- срок выполнения;
- суммы, ежемесячно оставляемые должнику и членам его семьи для обеспечения их жизнедеятельности;
- суммы, которые предполагается ежемесячно направлять на погашение требований кредиторов.

При отсутствии возражений кредиторов арбитражный суд утверждает план погашения долгов, что становится основанием для приостановления производства по делу о банкротстве на срок не более 3 мес. Если в результате выполнения должником плана погашения долгов требования кредиторов погашены в полном объеме, производство по делу о банкротстве прекращается.

Решение о признании гражданина банкротом и открытии конкурсного производства арбитражный суд направляет всем известным кредиторам с указанием срока предъявления ими требований, превышающего 2 мес. Требования кредиторов удовлетворяются за счет продажи имущества должника.

С момента принятия арбитражным судом решения о признании индивидуального предпринимателя банкротом и открытии конкурсного производства утрачивает силу государственная регистрация гражданина в качестве индивидуального предпринимателя и аннулируются выданные ему лицензии на осуществление отдельных видов предпринимательской деятельности.

Индивидуальный предприниматель, признанный банкротом, не может быть вновь зарегистрирован в этом качестве в течение 1 года.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что представляет собой реорганизация юридического лица?
2. В чем отличие добровольной и принудительной реорганизации?
3. Назовите формы реорганизации юридического лица и кратко охарактеризуйте их.
4. Что понимается под ликвидацией юридического лица?
5. Каков порядок ликвидации организации?
6. Что представляет собой банкротство юридического лица?
7. Какие существуют процедуры банкротства организации?

Список литературы:

Основная литература:

1. Воробьев, С. Н. Управление рисками в предпринимательстве : учебник / С.Н. Воробьев, К. В. Балдин ; 3-е изд. - М. : Дашков и К, 2009. – 772 с.
2. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.

Дополнительная литература:

1. Воробьев, С. Н. Управление рисками в предпринимательстве : монография / С. Н. Воробьев, К. В. Балдин. - М. : Дашков и К, 2006. – 772 с.
2. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование". - М. : Колос С, 2007. – 328 с.
3. Организация предпринимательской деятельности : учебник / С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. ; Под ред. С. И. Грядова. - М. : Колос С, 2003. – 416 с.

ЛЕКЦИЯ 9.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Сущность, цель и задачи государственного регулирования предпринимательской деятельности.
2. Регулирование формирования и функционирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.
3. Антимонопольное регулирование.
4. Регулирование цен на товары, работы и услуги.
5. Регулирование качества продукции, работ и услуг.
6. Налоговое регулирование.
7. Регулирование внешнеэкономической деятельности.

9.1. Сущность, цель и задачи государственного регулирования предпринимательской деятельности

Место и роль государства в экономике каждой страны определяются эффективностью применяемых мер и средств государственного регулирования, с помощью которых решаются социально-экономические и иные задачи.

Государственное регулирование экономики представляет собой совокупность мер экономического, правового и организационного воздействия на экономику, в том числе путем государственной поддержки и защиты субъектов предпринимательской деятельности, а также государственного контроля за соблюдением требований законодательства субъектами такой деятельности.

Целью государственного регулирования предпринимательской деятельности является создание определенных условий, обеспечивающих нормальное функционирование экономики в целом и стабильное участие предпринимателей страны в международном разделении труда.

В обобщенном виде в задачи государственного регулирования входят:

- разработка, принятие и контроль за законодательством, обеспечивающим правовую основу и защиту интересов предпринимателей;
- повышение эффективности государственного регулирования и снижение соответствующих издержек;
- ослабление прямых форм вмешательства и бюрократического контроля за деятельностью предприятий;
- создание условий для свободной и добросовестной конкуренции на рынке, свободного перемещения товаров на внутреннем и внешнем рынках, контроль за соблюдением правил конкуренции;
- обеспечение товарно-денежного и бюджетного равновесия посредством финансовой, налоговой, процентной политики и управления денежной эмиссией;
- сочетание текущих и перспективных направлений развития экономики: структурно-инвестиционной политики и научно-технической политики;
- содействие долговременному росту накопления капиталов и стабильному развитию, сдерживание инфляции экономическим путем, снятие ограничений административного регулирования хозяйственной сферы деятельности;
- обеспечение свободного передвижения рабочей силы и соблюдения норм трудового законодательства, регулирование частного найма и порядка оплаты труда;

- поддержание социального равновесия и приемлемого для большинства населения уровня дифференциации и распределения доходов.

В современных условиях наблюдается усиление государственного воздействия на экономические процессы, меняются организационные формы взаимодействия государственных органов с хозяйствующими субъектами, происходят существенные сдвиги в целях, механизме, аппарате управления, в сочетании государственного и рыночного механизмов регулирования. Это общая тенденция, характерная для большинства стран с развитой экономикой.

9.2. Регулирование формирования и функционирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия

В соответствии с Федеральным законом РФ «О государственном регулировании агропромышленного производства» товаропроизводителям, занятым в этой сфере, гарантируется возможность свободной реализации произведенной ими продукции. При этом органы государственной власти обязаны осуществлять и стимулировать формирование рыночной системы сбыта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Если нарушается баланс производства и потребления отдельных видов сельскохозяйственной продукции или выявляется невозможность их реализации на рынке, государство выступает гарантом их сбыта. Для стабилизации рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия проводятся закупочные и товарные интервенции. Закупочные интервенции осуществляются в форме организации закупок и проведения залоговых операций с сельскохозяйственной продукцией, товарные — в форме организации ее распродажи из федерального и региональных продовольственных фондов.

Закупочные интервенции проводят, если рыночные цены на сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие опускаются ниже минимального уровня или товаропроизводители, занятые в сфере агропромышленного производства, не могут реализовать произведенную продукцию из-за снижения спроса. Товарные интервенции проводятся в случае дефицита на рынке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, а также роста рыночных цен выше максимального уровня их колебаний на рынке.

Государственные закупочные и товарные интервенции осуществляются в отношении ряда видов продукции: зерна, семян масличных культур, шерсти, мяса крупного рогатого скота, свиней и птицы, масла растительного, сахара, масла сливочного и молока сухого и др.

Проведение закупочных интервенций основано на ценах, являющихся расчетным нижним пределом колебаний рыночных цен, товарных — расчетным верхним пределом.

9.3. Антимонопольное регулирование

Цель антимонопольного регулирования — предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, создание условий для формирования и функционирования товарных рынков.

Под монополистической деятельностью понимаются действия хозяйствующих субъектов, а также федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, направленные на недопущение, ограничение или устранение конкуренции.

Поэтому в целях предупреждения монополизма должностным лицам властных органов запрещено заниматься самостоятельной предпринимательской деятельностью, иметь в собственности предприятия, самостоятельно или через представителя голосовать посредством принадлежащих им акций, паев, долей участия, занимать должности в органах управления хозяйствующего субъекта.

Запрет монополистической деятельности относится к предпринимателям и организациям, занимающим доминирующее положение на товарном рынке. В соответствии с действующим законодательством доминирующим признается исключительное положение одного или нескольких хозяйствующих субъектов на рынке товара, не имеющего заменителя, либо взаимозаменяемых товаров, дающее ему (им) возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем рынке или затруднять доступ на рынок другим хозяйствующим субъектам.

Положение хозяйствующего субъекта признается доминирующим, если его доля на рынке определенного товара составляет 65 % и более. Доминирующим может быть признано положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара менее 65 %, если это установлено антимонопольным органом исходя из стабильности размера долей конкурентов, возможности доступа на этот рынок новых конкурентов или иных критериев, характеризующих товарный рынок.

В Законе «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» перечислены признаки недобросовестной конкуренции, среди которых:

- распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки хозяйствующему субъекту или нанести вред его репутации;
- некорректное сравнение хозяйствующим субъектом в процессе его рекламной деятельности производимых или реализуемых им товаров с товарами других хозяйствующих субъектов;
- самовольное использование товарного знака, фирменного наименования или маркировки товаров, копирование формы, упаковки, внешнего оформления товара другого хозяйствующего субъекта;
- намеренное введение потребителя в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товара;
- получение, использование, разглашение научно-технической, производственной или торговой информации, в том числе коммерческой тайны, без согласия ее владельца.

Для осуществления антимонопольной политики созданы Министерство РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства (МАП России) и его территориальные органы.

Антимонопольные органы используют такие средства воздействия как дача хозяйствующим субъектам обязательных для исполнения предписаний о прекращении нарушений антимонопольного законодательства и устранении их последствий, расторжении или изменении договоров, противоречащих антимонопольному законодательству, перечислении в федеральный бюджет той части прибыли, которая была получена в результате нарушения антимонопольного законодательства.

На Министерство РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства возложена ответственность за ведение Государственного реестра организаций-монополистов. Эти организации обязаны осуществлять декларирование повышения цен на ту продукцию, по которой они признаны монополистами. Вместе с декларацией они предоставляют в орган ценообразования данные о достигнутом и

предполагаемом объеме производства, размерах прибыли, расчет себестоимости продукции и т.п..

Неисполнение предписаний антимонопольного органа руководителями коммерческих и некоммерческих организаций и индивидуальными предпринимателями, воспрепятствование выполнению сотрудниками антимонопольного органа возложенных на них обязанностей влекут за собой предупреждение или наложение штрафа в установленном размере.

9.4. Регулирование цен на товары, работы и услуги

Цены являются важнейшим инструментом формирования рынка, а потому государство разными методами оказывает влияние на их образование и применение.

В зависимости от порядка установления и степени вмешательства государства в формирование цен в предпринимательской деятельности используют рыночные (договорные), регулируемые и фиксированные цены.

Рыночная (договорная) цена товара – это цена, которая складывается на рынке под влиянием спроса и предложения без прямого государственного воздействия. Другими словами, это свободная цена, которую предприниматели устанавливают по согласованию с потребителями при заключении договоров.

Регулируемая цена определяется при прямом государственном воздействии на нее путем установления верхнего предела цены, предельного уровня рентабельности либо нормативов определения цен предпринимателями.

Фиксированная цена - твердо установленная цена, которая не может быть изменена в договорах (например, тарифы на электрическую и тепловую энергию).

Целевые цены на сельскохозяйственную продукцию устанавливаются Правительством РФ для обеспечения паритетного соотношения цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, получения работниками сельского хозяйства доходов на уровне среднего дохода работников по отраслям экономики и получения прибыли, достаточной для ведения расширенного воспроизводства.

Гарантированные цены на сельскохозяйственную продукцию устанавливает орган государственной власти на основе целевой цены. Они должны обеспечивать сельскохозяйственным товаропроизводителям (с учетом других форм государственной поддержки) получение доходов, достаточных для осуществления расширенного воспроизводства,

Наряду с правами в законодательстве предусмотрен ряд обязанностей предпринимателей в сфере образования и применения цен. Так, не допускается изъятие из обращения товаров с целью повышения цен, заключение соглашений об уровне цен и др.

9.5. Регулирование качества продукции, работ и услуг

Базой государственного регулирования качества продукции служит законодательство о стандартизации и сертификации продукции, работ и услуг. Требования, предъявляемые к качеству продукции, устанавливаются в соответствии с Федеральным законом РФ «О стандартизации» (1993 г.) и другими нормативными документами: ГОСТами, ОСТами, СТП.

ГОСТы разрабатываются на продукцию, имеющую межотраслевое значение. В них закрепляются требования обязательные (например, направленные на обеспечение безопасности жизни и здоровья людей, имущества, охраны окружающей среды,

технической и информационной совместимости, взаимозаменяемости продукции) и рекомендательные (все остальные требования).

ОСТы разрабатывают и применяют соответствующие ведомства в пределах своей компетенции на продукцию, имеющую однородное потребительское или функциональное назначение.

СТП разрабатываются и утверждаются организациями-изготовителями самостоятельно. Их требования подлежат обязательному соблюдению другими субъектами хозяйственной деятельности, если в договоре на разработку, производство и поставку продукции сделана на них ссылка.

В государственном регулировании качества продукции большое значение имеет сертификация, под которой понимают подтверждение соответствия качества продукции требованиям нормативных документов по ее стандартизации. Сертификация осуществляется с целью предотвращения поступления на рынок товаров, представляющих опасность для жизни и здоровья людей и окружающей среды; обеспечения экономии ресурсов, повышения конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках. При этом различают обязательную и добровольную сертификацию. Перечни видов продукции, подлежащей обязательной сертификации, утверждают государственные властные органы в пределах их компетенции. В настоящее время туда входят: все пищевые продукты и сырье, используемое при их изготовлении, товары для детей, парфюмерно-косметические средства, товары бытовой химии, средства химизации сельского хозяйства и др.

Контроль и надзор за соблюдением субъектами хозяйственной деятельности обязательных требований к продукции, установленных ГОСТами, осуществляется Госстандартом России и иными органами исполнительной власти, осуществляющими контроль за качеством и безопасностью товаров (работ, услуг), в пределах их компетенции.

В целях повышения ответственности за качество технически сложной продукции, предназначенной для длительного пользования или хранения, изготовитель устанавливает гарантийный срок и срок службы.

Гарантийный срок - срок, в течение которого покупатель может, установив скрытые недостатки продукции (товара), предъявить соответствующие претензии поставщику (продавцу). Гарантийный срок на продукцию исчисляется со дня ввода ее в эксплуатацию, на товары народного потребления — со дня продажи через розничную торговую сеть. Гарантийный срок продлевается на время, в течение которого в изделии устранялись обнаруженные недостатки.

Срок службы — это период, по окончании которого товары экономически нецелесообразно использовать либо их использование может представлять опасность для жизни и здоровья человека. В последнем случае требование об установлении срока службы - обязательное требование.

Под сроком хранения понимается время хранения продуктов питания и др., в течение которого они остаются качественными или дата, когда этот срок истекает.

Согласно ГОСТу Р 51074-2003 срок хранения: «период, в течение которого пищевой продукт при соблюдении установленных условий хранения сохраняет свойства, указанные в нормативном или техническом документе. Истечение срока хранения не означает, что продукт не пригоден для использования по назначению». Другими словами, на протяжении этого срока продукт полностью сохраняет вкус, консистенцию, аромат и полезные качества (например, содержание живых культур в йогурте) в таком же виде, как и при выпуске.

Срок хранения или гарантийный срок хранения может назначаться промышленным товарам, строительным материалам, документам и др.

В свою очередь, срок годности – это время хранения продуктов питания и др., в течение которого они остаются безопасными для употребления или дата, когда этот срок истекает. Согласно закону о защите прав потребителей, срок годности - период, по истечении которого товар (работа) считается непригодным для использования по назначению. Например, по истечении срока хранения мёд, например, может потемнеть или засахариться (иными словами, спустя восемь месяцев он может стать уже не таким, как при изготовлении), однако он всё ещё безопасен и даже полезен. А вот если истёк срок годности мёда (примерно два года со дня выработки), то лучше от такого лакомства вообще воздержаться. Срок годности устанавливается на продукты питания, парфюмерно-косметические средства, медикаменты и другие товары, потребительские свойства которых со временем могут ухудшиться до такой степени, что они станут непригодными для использования или могут представлять опасность для жизни и здоровья.

9.6. Налоговое регулирование

Налоговый кодекс РФ определяет перечень налогов, сборов, пошлин и других платежей, плательщиков налогов, их права и обязанности, права и обязанности налоговых органов, порядок уплаты налогов, льготы плательщикам, а также величину налоговых ставок. При этом уплату таможенных пошлин контролируют таможенные органы, внесение платежей в Пенсионный фонд и Фонд обязательного медицинского страхования — соответственно органы Пенсионного фонда и Федерального фонда обязательного медицинского страхования.

В Налоговом кодексе предусмотрены 15 видов налоговых правонарушений и ответственность за их совершение. В частности, к правонарушениям относятся: нарушение срока постановки на учет и уклонение от постановки на учет в налоговом органе; непредставление налоговой декларации; грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения; неуплата или неполная уплата сумм налога и т.д.

Налоговые санкции являются мерой ответственности за совершение налогового правонарушения и применяются в виде денежных взысканий (штрафов). Кроме ответственности предприятий за совершение налоговых правонарушений их должностные лица несут административную ответственность за нарушение налогового законодательства, а также уголовную ответственность в соответствии с Уголовным кодексом (например, при уклонении от уплаты налогов путем включения в бухгалтерские документы заведомо искаженных данных о доходах или расходах либо путем сокрытия объектов налогообложения, совершенного в крупных размерах).

9.7. Регулирование внешнеэкономической деятельности

Согласно действующему законодательству все зарегистрированные в России организации вправе осуществлять внешнеэкономическую деятельность без специальной регистрации, если такая деятельность предусмотрена их уставом.

При этом любое государство осуществляет регулирование внешнеэкономической деятельности предпринимателей, обеспечивая систему протекционистских мер,

направленных на создание национальным товаропроизводителям наиболее благоприятных условий на внутреннем и внешнем рынках. К таковым относятся:

1. таможенное обложение (тарифные барьеры), предполагающее использование покровительственных пошлин для затруднения ввоза в страну (реже — вывоза из нее) определенных видов товаров;

2. различные нетарифные барьеры, наибольшее распространение среди которых получили меры прямого ограничения - квантирование и лицензирование внешнеэкономических операций,

На практике квантинты обычно устанавливаются в форме списков товаров, свободный ввоз или вывоз которых ограничен определенным процентом от объема (стоимости) их национального производства. При исчерпании количества (суммы) квантинта экспорт (импорт) соответствующего товара прекращается. В свою очередь, лицензирование предполагает необходимость получения предпринимателем лицензии на осуществление соответствующей внешнеэкономической операции.

К мерам прямых ограничений относят также использование государственной монополии как исключительного права государственных органов или уполномоченных ими фирм на осуществление определенных видов внешнеэкономической деятельности. Подобная практика также обеспечивает отечественному товаропроизводителю серьезные конкурентные преимущества в борьбе с иностранными конкурентами.

Косвенные ограничения внешнеэкономической деятельности предпринимателей непосредственно не связаны с запретом на ее осуществление или уменьшением ее объема. Важное место в системе этих ограничений отводится национальной налоговой системе и национальным стандартам. Налоговая система создает преимущества для покупателей и пользователей национальной продукции (система регистрационных сборов, акцизов и т. д.).

Среди других косвенных ограничений могут использоваться правительственные предписания об использовании при производстве продукции определенной доли национального сырья, запрет приобретения государственными организациями импортных товаров при наличии национальных аналогов и др.

3. Средства государственного стимулирования экспорта, в том числе прямые дотации экспортерам в виде экспортных премий, выдача на льготных условиях экспортных кредитов, государственное страхование при осуществлении внешнеэкономических операций со странами с нестабильным политическим режимом, налоговые льготы и т. д. Государство может взять на себя значительную долю расходов по исследованию конъюнктуры мирового рынка, защите интересов национальных экспортеров и импортеров и др.

Вопросы для самоконтроля:

1. В чем заключается государственное регулирование предпринимательской деятельности? Каковы основные задачи его осуществления?

2. В чем заключается регулирование формирования и функционирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия?

3. Что представляет собой антимонопольное регулирование?

4. Охарактеризуйте регулирование цен на товары, работы и услуги.

5. В чем заключается и с какой целью осуществляется регулирование качества продукции, работ и услуг?

6. Что понимается под налоговым регулированием?

7. Что представляет собой регулирование внешнеэкономической деятельности?

Список литературы:

Основная литература:

1. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. - М. : Колос С, 2008. – 312 с.
2. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.

Дополнительная литература:

1. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование". - М. : Колос С, 2007. – 328 с.
2. Организация предпринимательской деятельности : учебник / С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. ; Под ред. С. И. Грядова. - М. : Колос С, 2003. – 416 с.
3. Основы предпринимательства / ред. А. С. Пелих. - Ростов н/Д : Феникс, 2004. – 512 с.
4. Попов, Н. А. Организация предпринимательской деятельности в аграрном производстве : учебник / Н.А. Попов. - М. : Изд-во РУДН, 2003. – 329 с.
5. Яковлев, Б. И. Организация производства и предпринимательство в АПК : учебник / Б. И. Яковлев. - М. : Колос С, 2004. – 424 с.

ЛЕКЦИЯ 10.

ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

1. Проблемы венчурного инвестирования малого бизнеса в Российской Федерации.
2. Оценка эффективности вложений венчурных инвесторов.
3. Экономическая безопасность.

10.1. Проблемы венчурного инвестирования малого бизнеса в Российской Федерации

Ключевой проблемой развития малого бизнеса в РФ является дефицит его финансирования. Как правило, малым предприятиям нечего предложить в качестве залога по кредитам. Поэтому их жизнедеятельность в значительной мере зависит от возможностей привлечения на практике разных форм финансирования: собственного, заемного, бюджетного, венчурного, проектного, лизингового и др.

Ускорение научно-технического прогресса и развитие наукоемких видов производств выдвигают на первый план необходимость использования относительно новых источников финансирования, способных существенно повлиять на малое предпринимательство в сфере научно-технических исследований и опытно-конструкторских разработок, представляющих инновационный интерес.

В последние годы во многих развитых странах все большее распространение получает венчурное финансирование (англ., *venture finance*) малого бизнеса. Это, по сути, инвестирование в уставный капитал быстро растущих малых инновационных компаний без получения гарантий возврата вложенных средств.

Данная форма финансирования предполагает более высокую доходность инвестиций в случае успешной реализации инвестиционного решения, так как средства вкладываются в развитие наукоемких проектов.

Представители малого бизнеса, будучи связанными с финансовыми вложениями в разработки и внедрение принципиально новых видов техники или технологии производства, рассматривают эти вложения высоко рискованными и в то же время весьма доходными в отдаленной перспективе.

Как альтернативная, специфическая форма финансирования частного бизнеса, частных инвестиций, венчурный (англ., *venture risk*, рискованное предприятие или начинание) капитал, имеющий высокую степень неопределенности, ассоциируется, как правило, с крупными инновационными компаниями, способными к диверсифицированности финансовых вложений. Однако он играет не меньшую роль в развитии малого предпринимательства, направленного на разработку новых видов сырья, энергетических ресурсов, технологических линий и т. п.

Венчурное финансирование фактически стало синонимом финансирования технологий. При этом объектом инвестиций малой инновационной компании зачастую становится интеллектуальная собственность ее учредителей.

Во второй половине XX в. именно венчурный капитал сыграл важнейшую роль в реализации крупнейших научно-технических проектов в области информатики, вычислительной техники, микроэлектроники, генной инженерии и других наукоемких видах производства первоначально в США, а затем и в других странах мира. По некоторым оценкам, в настоящее время на США приходится половина всего объема всех венчурных инвестиций в мире.

Благодаря венчурному (рисковому) финансированию появились научно-технические и практические разработки персональных компьютеров, микропроцессоров, генной инженерии и др. Известные сегодня всему миру крупнейшие компании Microsoft, Lotus, Cisco Systems, Intel, Apple Computers в свое время получили поддержку именно со стороны венчурных вливаний.

Средства венчурных инвесторов вкладываются преимущественно в уставный капитал создаваемых или уже действующих малых предприятий, ориентированных на создание новых технологий и производство новой наукоемкой продукции. Именно сфера малого бизнеса вилась базой развертывания принципиально новых научно-технических разработок.

В настоящее время развитие венчурного инвестирования является приоритетным направлением инновационной политики РФ. Для нашей страны проблема развития венчурного финансирования имеет особое значение. Ориентация в последние десятилетия на получение доходов за счет экспорта нефти, газа, леса, металла (можно условно обозвать все это сырьем) приводит к явной зависимости страны от импортной готовой продукции, предложить взамен которой, кроме сырья, в настоящий момент мало что можно.

Недостаточная финансовая поддержка государством перспективных направлений в области использования новейших технических и технологических открытий объективно побуждают наших предпринимателей искать другие Источники финансирования своих проектов.

При рассмотрении альтернативных инновационных предложений предпочтение отдается проектам с наименьшими сроками окупаемости, что связано в первую очередь со стремлением уменьшить степень финансового риска при росте эффективности производства, суть которой хорошо выразил в книге «12 принципов производительности» американский ученый Гаррингтон Эмерсон. Он впервые ввел это понятие в обиход.

Под эффективностью Эмерсон понимал: максимально выгодное соотношение между совокупными затратами и экономическими результатами. Другими словами, получение максимального технико-экономического и социального эффекта при минимуме материальных, трудовых и финансовых затрат отражает содержание понятия «эффективность».

Наиболее привлекательным для государства, с точки зрения финансовой поддержки проекта, считается инновационное предложение, предполагающее выпуск продукции, не имеющей зарубежных аналогов и способной по своим качественным характеристикам и социально экономическим последствиям сыграть роль катализатора отечественной промышленности.

Лишь определив общую потребность в необходимых финансовых ресурсах, руководство малой инновационной компании изучает возможные источники финансирования предполагаемого проекта, анализируя их достоинства и недостатки, степень адекватности ожидаемой доходности возможным финансовым рискам.

Под источниками финансирования следует понимать денежные средства учредителей предприятий и все поступающие на счет этих предприятий денежные средства, притоки (cash inflows CIF) от осуществления разных видов своей финансово-хозяйственной деятельности. При этом важно учитывать средневзвешенную стоимость капитала (источников финансирования) и предельную цену капитала: финансовые возможности разработчиков и реализаторов инновационного проекта. В какой степени они готовы

платить за привлечение не только внешних, но и внутренних источников финансирования? Ответ на этот вопрос определяет структуру капитала предприятия малого бизнеса, занятого продвижением инновационного проекта.

Государственное (бюджетное) кредитование в определенной мере связано с заемным финансированием, источниками которого выступают, прежде всего, различные виды займов или кредитов: государственных, коммерческих, иностранных. Кредит (лат. *kreditum* — ссуда, долг; верую, доверяю), являясь древнейшим источником финансирования, по сути, представляет собой конкретный договор между юридическими и физическими лицами или только между юридическими лицами об определенном долге, займе (отсюда, возможно, слово «взаимы»).

10.2 Оценка эффективности вложений венчурных инвесторов

В целях полной и последовательной оценки инвестиций венчурного капитала инвесторами, руководителями компаний и профессиональными оценщиками используются общие методы оценки венчурного капитала, которые уже затем корректируются с учетом индивидуальных подходов каждого оценщика, зависящих от целей, предпочтений и требуемых результатов.

Отличительными чертами являются:

1. Потребность инвесторов в точном анализе и оценке эффективности своих инвестиций.
2. Увеличение количества венчурного и развивающего капитала.
3. Учет и проверка специфических особенностей каждой отрасли промышленности.
4. Желание руководителей провести сравнение с компаниями - аналогами.
5. Стандартные методы оценки венчурного капитала

Эти принципы служат основой для последовательной и точной оценки.

Венчурные инвестиции, можно разделить на три категории, соответствующие этапам эволюции компаний, принимающих эти инвестиции:

1. Венчурные инвестиции в компанию, чьи акции не котируются на бирже, используются для оценки молодых компаний, где инвестиции осуществляются на стадиях зарождения идеи, начала деятельности и первичных продаж.
2. Венчурные инвестиции на развитие компании, чьи акции не котируются на бирже, представляют собой инвестиции в зрелые компании, имеющие стабильную, значительную прибыль.
3. Венчурные инвестиции в компанию, чьи акции котируются на бирже, то есть те, которые достигли выхода через IPO или продажу.

Все методы, посредством которых происходит оценка эффективности инвестиций венчурного капитала, указаны в оценочных документах, и являются частью оценочной методики, с возможной адаптацией к определенным условиям.

1. При оценке произведенных венчурных инвестиций в компанию, чьи акции не котируются на бирже, для расчета IRR следует большее внимания уделять оценке эффективности сделанных инвестиций, чем рыночной стоимости, в силу того, что последняя неопределенна. Вероятно, более высокую оценку можно дать инвестициям, которые имеют:
 - нефиксированную величину затрат из-за нового круга финансирования.

- нефиксированную величину затрат вследствие оценки компании, основанной на чистой стоимости материальных активов или чистой стоимости всех активов, включая нематериальные, величина которой значительно превышает оценку необходимых затрат; в этом случае оценка будет рассчитываться в уместной пропорции от чистых активов.
- нефиксированные затраты вследствие того, что компания, в которую вкладывают средства, получает значительную прибыль, поддерживающую подходящее значение коэффициента цена акции/доход компании, применяемое для учета нерыночных факторов, связанных с краткосрочным периодом.

Вероятно, стоимость компании будет ниже в том случае, если:

- полученные результаты значительно ниже ожидаемых, что и приводит к постоянному сокращению стоимости;
- компания столкнулась с множеством проблем в долгосрочном периоде, вследствие чего требуется дополнительное финансирование;
- произошло увеличение затрат по независящим от компании причинам (конъюнктура рынка, конкуренция, экономическая или политическая нестабильность).

2. При оценке венчурных инвестиций, совершенных на этапе расширения компании, чьи акции не котируются на фондовой бирже, для расчета IRR следует принимать во внимание следующее:

Для зрелой компании, привлекающей инвестиции для своего развития, целесообразно производить переоценку таких инвестиций с ориентацией на рыночную стоимость в различные периоды времени. Однако данный метод не подойдет для переоценки компании в первый послеинвестиционный период.

3. При оценке венчурных инвестиций в компанию, чьи акции котируются на бирже, для расчета IRR инвестиции должны оцениваться на основе их курсовой среднерыночной стоимости, так как такая оценка рекомендуется с точки зрения долгосрочной природы инвестиций. При этом необходимо учитывать, что для оценки стоимости инвестиций, любое формальное или реальное ограничение рыночных котировок приводит к необходимости применения ставки дисконта.

10.3 Экономическая безопасность

Экономическая безопасность – это совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию.

Основные компоненты экономической безопасности:

- развитие (если экономика не развивается, то у нее сокращаются возможности выживания, сопротивляемости и приспособляемости к внешним и внутренним угрозам),
- устойчивость (прочность и надежность элементов экономики, способность выдерживать внутренние и внешние нагрузки).

Цель экономической безопасности – обеспечение устойчивого экономического развития страны в интересах удовлетворения социальных и экономических потребностей.

Критерий экономической безопасности – стабильный прирост производительности общественного труда не менее 5% (определяется путем деления национального дохода на среднегодовую численность работников, занятых в сфере материального производства).

Объектами экономической безопасности являются:

экономическая система страны;
природные богатства страны – сельскохозяйственные угодья, леса, реки, озера, моря, шельф, полезные ископаемые.

Субъекты экономической безопасности - это:

- функциональные и отраслевые министерства и ведомства;
- налоговые и таможенные службы;
- банки, биржи, фонды и страховые компании;
- производители и продавцы продукции, работ и услуг;
- общества защиты прав потребителей.

Уровни экономической безопасности: гражданин или предприниматель, организация или предприятие, отдельный регион, Россия в целом.

Внутренние угрозы экономической безопасности:

спад производства,
низкая инвестиционная активность,
низкая конкурентоспособность продукции,
сворачивание научно-исследовательской работы,
рост безработицы,
усиление имущественного расслоения населения,
криминализация экономики,
слабость нормативно-правовой базы,
незавершенность экономических преобразований,
неравномерность развития регионов.

Внешние угрозы экономической безопасности:

зависимость России от импорта многих видов продукции стратегического назначения, продовольствия,
преобладание сырьевой направленности экспорта,
дискриминационные меры к российским товарам,
высокий уровень внешнего долга,
агрессивная политика иностранных компаний по завоеванию рынка сбыта,
скупка за бесценок российской собственности,
вложение средств в российскую экономику с целью устранения конкурентов.

Информационная безопасность.

Задачи построения гражданского общества в Российской Федерации как общества информационного, возрастание роли информации, информационных ресурсов и технологий в XXI веке выводят вопросы информационной безопасности России на первый план в системе обеспечения национальной безопасности страны. Именно информация выступает основным связующим звеном всех компонентов государственной политики в единое целое.

Совокупность официальных взглядов на цели, задачи, принципы и основные направления обеспечения информационной безопасности Российской Федерации представлена в Доктрине информационной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 9 сентября 2000 г № Пр-1895.

Информационная безопасность Российской Федерации – это состояние защищенности национальных интересов в информационной сфере, определяемых совокупностью сбалансированных интересов личности, общества и государства.

Интересы личности в информационной сфере:

реализация конституционных прав человека и гражданина на доступ к информации, использование информации в интересах осуществления не запрещенной законом деятельности,

физическое, духовное и интеллектуальное развитие,
защита информации, обеспечивающая личную безопасность.

Интересы общества:

обеспечение интересов всех членов общества в этой сфере,
упрочение демократии,
создание правового социального государства,
достижение и поддержание общественного согласия,
духовное обновление России.

Интересы государства:

создание условий для гармоничного развития российской информационной инфраструктуры,
укрепление конституционного строя, упрочения суверенитета и сохранения территориальной целостности России,
установление политической и социальной стабильности,
экономическое процветание,
защита государственной тайны,
безусловное исполнение законодательства и поддержание правопорядка,
развитие международного сотрудничества на основе партнерства и соблюдения интересов России.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что такое венчурное инвестирование?
2. Каковы его проблемы?
3. Как проводится оценка эффективности венчурных вложений?
4. Что представляет собой экономическая безопасность?

Список литературы:

Основная литература:

1. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. - М. : Колос С, 2008. – 312 с.
2. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.

Дополнительная литература:

6. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование". - М. : Колос С, 2007. – 328 с.
7. Организация предпринимательской деятельности : учебник / С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. ; Под ред. С. И. Грядова. - М. : Колос С, 2003. – 416 с.
8. Основы предпринимательства / ред. А. С. Пелих. - Ростов н/Д : Феникс, 2004. – 512 с.

9. Попов, Н. А. Организация предпринимательской деятельности в аграрном производстве : учебник / Н.А. Попов. - М. : Изд-во РУДН, 2003. – 329 с.

10. Яковлев, Б. И. Организация производства и предпринимательство в АПК : учебник / Б. И. Яковлев. - М. : Колос С, 2004. – 424 с.

ЛЕКЦИЯ 11.

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

1. Источники формирования предпринимательского капитала
2. Инвестиции предпринимателя: сущность, виды и направления использования
3. Оценка эффективности инвестиционных проектов

11.1. Источники формирования предпринимательского капитала

Возможные способы:

- 1) финансовые итоги предыдущей предпринимательской деятельности;
- 2) личные сбережения;
- 3) заемный капитал

На этом этапе реализации предпринимательского проекта предприниматель принимает решение по выбору наиболее приемлемого для него способа формирования предпринимательского капитала. Решение должно основываться на результатах сравнительного анализа тех возможностей, которыми предприниматель в данный момент времени располагает.

Есть два способа формирования основного капитала:

- 1) аренда;
- 2) приобретение собственности

Сумма арендной платы включает: амортизационные отчисления от суммы арендованных средств; затраты на ремонт, если по договору ремонт осуществляет арендодатель; прибыль в пользу арендодателя; налоги, которые должен уплатить арендодатель (на имущество, на землю). Величина арендной платы определяется договором.

Если арендуется недвижимость на срок более одного года, то договор аренды должен быть зарегистрирован в федеральной регистрационной службе.

При определении средств, необходимых для формирования предпринимательского капитала следует исходить из возможности получения части суммы оборотных средств на условиях отсрочки оплаты за постоянное сырье, материалы.

В соответствии с возможным решением на основе плана инвестиций строится схема источников формирования предпринимательского капитала. Эта схема представляет собой перечень элементов основного и оборотного капитала со стоимостными оценками в расчете на плановый период.

Потребность в капитале на конец расчетного периода должен учитывать необходимые выплаты собственникам предприятия и кредиторам.

Принимая решение об источниках формирования капитала, предприниматель должен исходить из максимизации получаемой выгоды. С этой целью определяется эффективное предпринимательское решение. Простой способ – оценка срока окупаемости инвестиций (только для собственного капитала)

$$\text{Ток} = \text{Ксоб} / \text{Пч}$$

Ксоб – собственный капитал

Пч – чистая прибыль

Ток – период окупаемости

Чистая прибыль определяется как разность между объемом реализации в стоимостном выражении минус затраты на производство и реализацию с учетом выплачиваемых налогов.

Кредит как способ формирования предпринимательского капитала:

Формирование предпринимательского капитала на основе заемных средств является весьма эффективным. Это может осуществляться в виде займа или кредита.

Займ – вид сделки, при которой одна сторона передает другой стороне (заемщику) в собственность деньги и имущество. Заемщик же обязуется возвратить в течение определенного срока такую же сумму денег или такое же количество имущества подобного рода.

Кредит – это форма сделки, при которой одна сторона предоставляет деньги или имущество в долг, т.е. в пользование на срок на условиях возвратности.

Кредит, как правило, предполагает извлечение выгоды, но может быть и беспроцентным.

Кредитные операции являются лицензированными, поэтому кредит выдается, как правило, банками.

Классификация кредитных операций:

1) в зависимости от обеспечения выделяют: ссуды без обеспечения, ссуды с обеспечением. Последние делят на вексельные, подготовительные, фондовые (под залог отдаются ценные бумаги);

2) в зависимости от срока погашения:

- онкольные (до востребования);
- краткосрочные (сроком до 1 года);
- среднесрочные (срок от 1 до 5 лет);
- долгосрочные (свыше 5 лет);

3) в зависимости от характера погашения :

- погашаемые в рассрочку (ряд последовательных платежей с учетом %);
- погашаемые единовременным взносом;

4) в зависимости от способа взимания %:

- % удерживается в момент погашения ссуды;
- % удерживается в момент представления ссуды ссуды;
- % удерживается равномерными взносами на протяжении всего срока кредита;

5) в зависимости от категории заемщиков:

- кредиты фирмам для пополнения оборотного капитала;
- кредиты для покрытия крупных капитальных затрат;
- кредитование частных лиц;
- кредиты посредникам фондовых бирж

11.2. Инвестиции предпринимателя: сущность, виды и направления использования

Инвестиции - это долгосрочные вложения капитала в объекты предпринимательской и других видов деятельности с целью получения дохода (прибыли).

Различают внутренние (отечественные) и внешние (иностраннне) инвестиции.

Внутренние инвестиции подразделяются на: - финансовые инвестиции - это приобретение акций, облигаций и других ценных бумаг, вложение денег на депозитные счета в банках под проценты и др.; - реальные инвестиции (капитальные вложения) - это вложение денег в капитальное строительство, расширение и развитие производства; - интеллектуальные инвестиции - подготовка специалистов, передача опыта, лицензий, "ноу-хау" и др.

Внешние инвестиции делятся на: - прямые, дающие инвестору полный контроль над деятельностью иностранного предприятия; - портфельные, обеспечивающие инвестору

право на получение лишь дивидендов на приобретенные акции зарубежных предприятий.

Объектами инвестиционной деятельности являются: основной капитал (вновь создаваемый и модернизируемый), оборотный капитал, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, интеллектуальные ценности.

Одна из наиболее важных хозяйственных задач, которую должны решать предприятия - это выгодное вложение денежных ресурсов с целью получения максимального дохода. Инвестиционная политика определяет наиболее приоритетные направления вложения капитала, от которых зависит эффективность хозяйственной деятельности, обеспечение наибольшего прироста продукции и дохода на каждую гривню затрат.

В настоящее время наибольшую часть инвестиций предприятия направляют в капитальное строительство на расширенное воспроизводство основных фондов и объектов социальной инфраструктуры. К основным формам воспроизводства основных фондов относят: техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих предприятий, новое строительство.

При отсутствии проекта капитальных вложений лучший способ - это хранить деньги на депозитах надежного банка или приобрести контрольный пакет акций перспективного предприятия, благодаря чему можно оказывать прямое влияние на работу этого предприятия и направлять его инвестиции с выгодой для себя.

При оценке целесообразности инвестиций устанавливают ставку дисконта (капитализации), т.е. процентную ставку, характеризующую норму прибыли инвестора (относительный показатель минимального ежегодного дохода). С помощью дисконта (учетного процента) определяют специальный коэффициент дисконтирования (основанный на формуле сложных процентов) для приведения инвестиций и денежных потоков в разные годы к нынешнему моменту.

34. Проектное финансирование.

В последнее время термин «проектное финансирование» применяется как наименование системы финансовых и коммерческих операций, основанных как на предоставляемых банками кредитах, так и на опосредованной бюджетной поддержке, поддержке различных государственных организаций, инвестиционных фондов, страховых компаний и других заинтересованных инвесторов.

Проектное финансирование – это вид финансирования (как заемное, так и через продажу пакетов акций), необходимый для развития конкретного проекта материнской компании (спонсора). Выплаты процентов и основной части долга осуществляются из денежных потоков данного проекта[1].

Проектное финансирование, или проектное кредитование, характеризуясь в целом повышенными рисками для банка-кредитора, имеет внешнее сходство с венчурным (рисковым) финансированием. Однако эти механизмы финансирования принципиально различны.

В ряду основных компонентов проектного финансирования присутствуют:

- организация государственной поддержки инвестиционного процесса в частном секторе экономики;
- процедуры и технологии закупок товаров, работ и услуг в рамках инвестиционной проектной деятельности;
- управление рисками инвестиционного проекта;
- реализация инвестиционных проектов на базе концессионных соглашений;
- способы и методы финансирования инвестиционных проектов.

Роль проектного финансирования становится главенствующей в финансировании, строительстве и управлении крупными производственными объектами и объектами инфраструктуры.

В основу проектного финансирования заложена идея финансирования инвестиционных проектов за счет доходов, которые принесет создаваемая организация в будущем.

Проектное финансирование позволяет существенно снизить расходы по финансированию проектов развития предприятия за счет получения сравнительно недорогих инвестиционных кредитов.

Ввиду того, что в основе проектного финансирования лежит идея финансирования инвестиционных проектов за счет генерируемых ими же доходов и, учитывая опыт, накопленный специалистами в проектном финансировании, можно выделить несколько важных моментов, определяющих судьбу проекта, а точнее его успех получения необходимого финансирования.

Прежде всего, необходим сильный топ-менеджмент, лидер-инициатор проекта, и полная решимость, ответственность и целеустремленность сделать проект. Так как подготовка и реализация проекта влечет за собой множество трудностей и значительные риски (и не только потери в денежном выражении).

Поскольку генерация денег - по сути является единственной четкой гарантией возврата кредитных средств, то колоссальное значение имеет проработка деталей проекта в том числе и финансовых потоков. Важен так называемый проектный анализ, который проводится на начальной (прединвестиционной) стадии. В связи с тем, что на начальной (прединвестиционной) фазе определяется эффективность проекта, ее проработке уделяют значительное внимание.

По этой причине необходимо уделять всестороннее внимание всем глобальным вопросам инвестиционного проекта и привлекать к активному участию в проекте различные компании, так или иначе определяющие судьбу проекта: инжиниринговые компании, консультантов, банки-кредиторы, покупателей продукции, поставщиков оборудования.

Результатом рассмотрения всех аспектов проекта, является формирование различных вариантов реализации проекта (технологические альтернативы, масштаб проекта, условия производства и сбыта, финансовая деятельность, схемы финансирования проекта и др.) В итоге, для оценки жизнеспособности проекта сравнивают варианты проекта с точки зрения их стоимости, сроков реализации и прибыльности. В результате такой оценки инвестор (заказчик) должен быть уверен, что на продукцию, являющуюся результатом проекта, в течение всего жизненного цикла будет держаться стабильный спрос, достаточный для назначения такой цены, которая обеспечивала бы покрытие расходов на эксплуатацию и обслуживание объектов проекта, выплату задолженностей и удовлетворительную окупаемость капиталовложений.

Как очень важный момент стоит подчеркнуть наличие "Четкой идеи проекта", что в свою очередь подразумевает проработанность отдельных стадий проекта. За счет чего этот проект будет конкурентоспособен. Какое возможно сформировать гарантийное обеспечение (активы, гарантия администрации, экспортные контракты).

Также можно перечислить несколько важнейших моментов, которые уже на стадии формирования "Четкой идеи проекта" позволяют точно определить успешность получения финансирования и реализации проекта: во-первых, наличие уже действующего производства (хотя и малых мощностей), во-вторых, наличие сырьевой

базы и / или налаженной схемы обеспечения сырьем и электроэнергией, в-третьих, поддержка и заинтересованность местных властей (налоговые льготы).

Как одно из требований, а зачастую как одну из трудностей в получении достаточного финансирования можно назвать наличие у предприятия положительного баланса (желательно за продолжительный период).

Конечная цель работы по организации финансирования является не только получение финансирования проекта, но и успешное воплощение проектной идеи и реализация всех стадий проекта.

Основное отличие проектного финансирования от простого привлечения заемного капитала материнской компанией (спонсором) для реализации проекта состоит в источнике средств для погашения долга и убытков по проекту. В случае простого привлечения заемного капитала источником средств является баланс спонсора, в случае проектного финансирования источником средств являются только денежные потоки данного проекта.

Проектное финансирование может быть двух видов:

- без права регресса – компания-спонсор не несет обязательств по долгам и убыткам проекта;

- с ограниченным регрессом - компания-спонсор несет определенные оговоренные обязательства по долгам и убыткам проекта.

Данный вид финансирования обычно предоставляется крупными международными фондами, такими, как Международная финансовая корпорация (IFC) или Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР).

Проектное финансирование значительно отличается от других видов финансирования.

Прежде всего проектное финансирование оперирует понятием «проект», в то время как, например, при коммерческом кредитовании или инвестиционных кредитах оперируют понятием "заемщик". Это не означает, что при принятии решения об участии в проекте не оценивается заемщик как таковой, просто его оценка является составной частью в общей оценке проекта.

Главная отличительная черта проектного финансирования состоит в том, что источником погашения кредита в рамках структуры его финансирования являются исключительно доходы, генерируемые самим проектом, в то время как при коммерческих и инвестиционных кредитах источником погашения кредита, как правило, служит общая деятельность заемщика.

Проектное финансирование существенным образом отличается от кредитования с точки зрения обеспечения возвратности вложенных средств, поскольку основным источником надежности возврата кредита служит сам проект, т.е. качество его подготовки и реализации. В чистом виде при проектном финансировании может не быть никакого "твердого" обеспечения. Однако это не означает, что при проектном финансировании можно пренебрегать возможностью иметь то или иное обеспечение по кредиту.

Такой факт как ограниченность полного "твердого" обеспечения объясняется тем, что на принципах проектного финансирования реализуются особо крупные проекты, размеры которых делают невозможным собрать достаточный пакет обеспечения из гарантий, залогов и других видов обеспечения.

Другими отличительными чертами проектного финансирования являются следующие моменты:

- при организации структуры финансирования проекта используются всевозможные существующие виды и источники финансирования, а также финансовые инструменты инновационного характера, при этом кредит является лишь одним из таких видов и источников;

- для реализации проекта часто создается специальная компания, которая обычно несет в себе функции заемщика и оператора проекта;

- проект подразумевает большое количество организаций, как участвующих в его финансировании, так и задействованных на различных этапах его подготовки и реализации;

- исходя из факта ограниченности (полного отсутствия) обеспечения вытекает такая существенная особенность, как принцип распределения рисков среди максимального количества участников проекта;

- величина, сложность проекта и структуры его финансирования объясняют длительные сроки подготовки проекта и проработки его различных аспектов участниками проекта (финансирующими участниками - в особенности). Эти же причины обуславливают объемность и сложность проектной и кредитной документации, создаваемой в рамках проекта.

Таким образом, проектное финансирование почти всегда применяется при строительстве крупного промышленного объекта (а при строительстве нефтетрубопровода, моста, туннеля, атомной станции - исключительно). В то же время реконструкция, расширение, модернизация крупного промышленного предприятия может осуществляться как на принципах проектного финансирования, так и на принципах инвестиционного и коммерческого кредитования.

Во всем мире роль Проектного Финансирования становится главенствующей в финансировании, строительстве и управлении крупными производственными объектами и объектами инфраструктуры.

11.3. Оценка эффективности инвестиционных проектов

Инвестиционные проекты можно оценивать по многим критериям – с точки зрения их социальной значимости, по масштабам воздействия на окружающую среду, по степени вовлечения трудовых ресурсов и т.п. Однако центральное место в этих оценках принадлежит эффективности инвестиционного проекта.

Под эффективностью в общем случае понимают соответствие полученных от проекта результатов – как экономических (в частности прибыли), так и внеэкономических (снятие социальной напряженности в регионе) – и затрат на проект.

Эффективность инвестиционного проекта – это категория, отражающая соответствие проекта, порождающего этот ИП, целям и интересам участников проекта, под которыми понимаются субъекты инвестиционной деятельности (рассмотрены выше) и общество в целом. Поэтому термин «эффективность инвестиционного проекта» понимается как эффективность проекта. То же относится и к показателям эффективности.

Среди адаптированных для условий перехода к рыночной экономике основных принципов и подходов, сложившихся в мировой практике к оценке эффективности инвестиционных проектов, можно выделить следующие:

- моделирование потоков продукции, ресурсов и денежных средств;

- учет результатов анализа рынка, финансового состояния предприятия, претендующего на реализацию проекта, степени доверия к руководителям проекта, влияния реализации проекта на окружающую природную среду и т.д.;
- определение эффекта посредством сопоставления предстоящих результатов и затрат с ориентацией на достижение требуемой нормы дохода на капитал и иных критериев;
- приведение предстоящих разновременных расходов и доходов к условиям их соизмеримости по экономической ценности в начальном периоде;
- учет влияния инфляции, задержек платежей и других факторов на ценность используемых денежных средств;
- учет неопределенности и рисков, связанных с осуществлением проекта.

Предлагается оценивать следующие виды эффективности:

- 1) эффективность проекта в целом;
- 2) эффективность участия в проекте.

Эффективность проекта в целом. Она оценивается для того, чтобы определить потенциальную привлекательность проекта, целесообразность его принятия для возможных участников. Она показывает объективную приемлемость ИП вне зависимости от финансовых возможностей его участников. Данная эффективность, в свою очередь, включает в себя:

- общественную (социально-экономическую) эффективность проекта;
- коммерческую эффективность проекта.

Общественная эффективность учитывает социально-экономические последствия реализации инвестиционного проекта для общества в целом, в том числе как непосредственные затраты на проект и результаты от проекта, так и «внешние эффекты» – социальные, экологические и иные эффекты.

Коммерческая эффективность инвестиционного проекта показывает финансовые последствия его осуществления для участника ИП, если предположить, что он самостоятельно производит все необходимые затраты на проект и пользоваться всеми его результатами. Иными словами, при оценке коммерческой эффективности следует абстрагироваться от возможностей участников проекта по финансированию затрат на ИП, условно полагая, что необходимые средства имеются.

Эффективность участия в проекте. Она определяется с целью проверки финансовой реализуемости проекта и заинтересованности в нем всех его участников. Данная эффективность включает:

- эффективность участия предприятий в проекте (его эффективность для предприятий – участников инвестиционного проекта);
- эффективность инвестирования в акции предприятия (эффективность для акционеров АО – участников инвестиционного проекта);
- эффективность участия в проекте структур более высокого уровня по отношению к предприятиям – участникам ИП (народнохозяйственная, региональная, отраслевая и другие эффективности);
- бюджетная эффективность ИП (эффективность участия государства в проекте с точки зрения расходов и доходов бюджетов всех уровней).

Общая схема оценки эффективности инвестиционного проекта. Прежде всего, определяется общественная значимость проекта, а затем в два этапа проводится оценка эффективности ИП. На первом этапе рассчитываются показатели эффективности проекта в целом. При этом:

- если проект не является общественно значимым (локальный проект), то оценивается только его коммерческая эффективность;
- для общественно значимых проектов оценивается сначала их общественная эффективность (способы подобной оценки в общих чертах изложены в «Методических рекомендациях»).

Если такая эффективность неудовлетворительная, то проект не рекомендуется к реализации и не может претендовать на государственную поддержку. Если же общественная эффективность оказывается приемлемой, то оценивается коммерческая эффективность. При недостаточной коммерческой эффективности общественно значимого ИП необходимо рассмотреть различные варианты его поддержки, которые позволили бы повысить коммерческую эффективность ИП до приемлемого уровня. Если условия и источники финансирования общественно значимых проектов уже известны, то их коммерческую эффективность можно не оценивать.

Второй этап оценки осуществляется после выработки схемы финансирования. На этом этапе уточняется состав участников и определяются финансовая реализуемость и эффективность участия в проекте каждого из них. Можно сформулировать основные задачи, которые приходится решать при оценке эффективности инвестиционных проектов:

1. Оценка реализуемости проекта – проверка удовлетворения его всем реально существующим ограничениям технического, экологического, финансового и другого характера. Обычно все ограничения, кроме финансовой реализуемости, проверяются на ранних стадиях формирования проекта. Финансовая реализуемость инвестиционного проекта – это обеспечение такой структуры денежных потоков, при которой на каждом шаге расчета имеется достаточное количество денег для осуществления проекта, порождающего этот ИП. Соответственно, денежные потоки инвестиционного проекта понимаются как денежные потоки проекта, связанного с этим ИП.

2. Оценка потенциальной целесообразности реализации проекта, его абсолютной эффективности, то есть проверка условия, согласно которому совокупные результаты по проекту не менее ценны, чем требуемые затраты всех видов.

3. Оценка сравнительной эффективности проекта, под которой понимают оценку преимуществ рассматриваемого проекта по сравнению с альтернативным.

4. Оценка наиболее эффективной совокупности проектов из всего их множества. По существу, это задача оптимизации инвестиционного проекта, и она обобщает предыдущие три задачи. В рамках решения этой задачи можно провести и ранжирование проектов, то есть выбор оптимального проекта.

Основные методы оценки эффективности инвестиционных проектов

Различают две группы методов оценки инвестиционных проектов:

1. простые или статические методы;
2. методы дисконтирования.

Простые, или статические методы базируются на допущении равной значимости доходов и расходов в инвестиционной деятельности, не учитывают временную стоимость денег.

К простым относят: а) расчет срока окупаемости; б) расчет нормы прибыли.

Норма прибыли показывает, какая часть инвестиционных затрат возмещается в виде прибыли. Она рассчитывается как отношение чистой прибыли к инвестиционным затратам:

Норма прибыли = Чистая прибыль / Инвестиционные затраты.

Дисконтированные методы оценки эффективности инвестиционного проекта характеризуются тем, что они учитывают временную стоимость денег.

При экономической оценке эффективности инвестиционного проекта используются широко известные в мировой практике показатели:

- приведенная стоимость (PV);
- чистая приведенная стоимость (NPV);
- срок окупаемости (PBP);
- внутренняя норма доходности (IRR);
- индекс рентабельности (прибыльности) (PI).

Приведенная стоимость (PV). Задача любого инвестора состоит в том, чтобы найти такое реальное средство, которое принесло бы в конечном итоге доход, превосходящий расходы на его приобретение. При этом возникает сложная проблема: деньги на приобретение реального средства необходимо расходовать сегодня (в момент $t = 0$), отдачу же инвестиция обычно дает не сразу, а по прошествии какого-то промежутка времени (в момент $t = 1$). Следовательно, для решения поставленной задачи необходимо определить стоимость реального средства с учетом отдаленности во времени будущих поступлений (доходов) от его использования.

В общем случае, чтобы найти приведенную стоимость PV любого средства (реального или финансового), используемого в течение определенного холдингового (инвестиционного) периода, необходимо величину ожидаемого потока дохода от данного средства (C) умножить на величину $1/(1 + r)$:

$$PV = C * (1/(1+r)) ,$$

где r определяет доходность наилучшего альтернативного финансового средства с таким же холдинговым периодом и аналогичным уровнем риска.

Величину $1/(1+r)$ называют фактором дисконта (коэффициентом дисконтирования). Доходность альтернативного финансового средства r называется нормой (ставкой) дисконта. Ставка дисконта определяет издержки упущенной возможности капитала, поскольку характеризует, какую выгоду упустила фирма, инвестируя деньги в реальные активы, а не в наилучшее альтернативное финансовое средство.

Чтобы определить целесообразность приобретения реального средства стоимостью C_0 руб., необходимо:

а) оценить, какой денежный поток C_1 за весь холдинговый период он ожидает от реального средства;

б) выяснить, какая ценная бумага с таким же холдинговым периодом имеет тот же уровень риска, что и планируемый проект;

в) определить доходность r этой ценной бумаги в настоящее время;

г) вычислить приведенную стоимость PV планируемого денежного потока C_1 путем дисконтирования будущего потока доходов:

$$PV = C_1 / (1+r) ;$$

д) сравнить инвестиционные затраты C_0 с приведенной стоимостью PV:

если $PV > C_0$, то реальное средство можно покупать;

если $PV < C_0$, то приобретать не надо;

если $PV = C_0$, то реальное средство можно и покупать, и не покупать (то есть с экономической точки зрения инвестирование в реальное средство не имеет никакого преимущества по сравнению с вложением денег в ценные бумаги или в другие объекты).

Если инвестиционный проект рассчитан на несколько шагов (в частности, n лет), то для нахождения приведенной стоимости будущих доходов по проекту необходимо дисконтировать все суммы C_t , которые должен обеспечить проект:

$$PV = \sum C_t / (1+r)^t.$$

Например, для инвестиционного проекта, рассчитанного на три года, приведенная стоимость оценивается следующим образом:

$$PV = C_t / (1+r) + C_t / (1+r)^2 + C_t / (1+r)^3.$$

Некоторые средства могут обеспечивать непрерывный поток доходов в течение неограниченного времени. Приведенная стоимость такого средства при заданной и неизменной ставке дисконта r составляет величину:

$$PV = C_t / (1+r) + C_t / (1+r)^2 + C_t / (1+r)^3 + \dots = C / r.$$

Приведенная стоимость аннуитета, дающего поток дохода C в течение n периодов (лет) при неизменной ставке дисконта r , высчитывается по формуле:

$$PV_{\text{аннуитета}} = C * F_{\text{аннуитета}},$$

где $F_{\text{аннуитета}}$ – фактор аннуитета, который определяется следующим образом:

$$F_{\text{аннуитета}} = 1/r - 1/(1+r)^n.$$

Чистая приведенная стоимость (NPV)

Целесообразность приобретения реального средства можно оценивать с помощью чистой приведенной стоимости (NPV), под которой понимают чистый прирост к потенциальным активам фирмы за счет реализации проекта. Иными словами, NPV определяется как разность между приведенной стоимостью PV средства и суммой начальных инвестиций C_0 :

$$NPV = \sum C_t / (1+r)^n - C_0.$$

Срок окупаемости (PBP)

Срок окупаемости проекта – это период, в течение которого происходит возмещение первоначальных инвестиционных затрат, или количество периодов (шагов расчета, например, лет), в течение которых аккумулированная сумма предполагаемых будущих потоков доходов будет равна сумме начальных инвестиций. Как правило, фирма сама устанавливает приемлемый срок окончания инвестиционного проекта, например k шагов. Этот срок определяется фирмой на основании своих собственных стратегических и тактических установок: например, руководство фирмы отвергает любые проекты длительностью свыше 5 лет, поскольку через 5 лет фирму планируется перепрофилировать на выпуск иных изделий.

Когда срок k окончания альтернативных проектов определен, то срок окупаемости оцениваемого проекта можно найти, если подсчитать, за какое количество шагов расчета m сумма денежных потоков $C_1 + C_2 + \dots + C_m$ будет равна или начнет превышать величину начальных инвестиций C_0 . Иными словами, для определения срока окупаемости проекта необходимо последовательно сравнивать аккумулированные суммы доходов с начальными инвестициями. Согласно правилу срока окупаемости, проект может быть принят, если выполняется условие: $m \leq k$.

Внутренняя норма доходности (IRR)

Внутренняя норма доходности представляет собой расчетную ставку дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость проекта равна нулю.

Она находится путем решения следующего уравнения:

$$NPV = C_0 + C_1/(1+IRR) + C_2/(1+IRR)^2 + C_3/(1+IRR)^3 + \dots + C_n/(1+IRR)^n = 0.$$

Такое уравнение решается методом итерации. Для расчета IRR можно воспользоваться специально запрограммированными калькуляторами или программами для ЭВМ. Правило внутренней нормы доходности: принимать необходимо те проекты,

у которых ставка дисконта (то есть издержки упущенной возможности капитала) меньше внутренней нормы доходности проекта ($r < IRR$).

Под индексом рентабельности (PI) понимают величину, равную отношению приведенной стоимости ожидаемых потоков денег от реализации проекта к начальной стоимости инвестиций:

$$PI = PV / C_0 .$$

Индекс рентабельности показывает, сколько получает инвестор на вложенный рубль. Правило индекса рентабельности заключается в следующем: принимать необходимо только те проекты, у которых величина индекса рентабельности превосходит единицу. При оценке двух или нескольких проектов, имеющих положительный индекс рентабельности, следует останавливать выбор на том, который имеет более высокий индекс рентабельности.

Эффективность ИП оценивается в течение расчетного периода – инвестиционного горизонта от начала проекта до его ликвидации. Начало проекта обычно связывают с датой начала вложения средств в проектно-исследовательские работы. Расчетный период разбивают на шаги расчета, представляющие собой отрезки времени, в рамках которых производится агрегирование данных для оценки денежных потоков и осуществляется дисконтирование потоков денег.

Шаги расчета принято нумеровать (шаг 0, шаг 1, шаг 2, и т.д.). Длительность шагов расчета измеряется в годах или долях года, их последовательность отсчитывается от фиксированного момента $t_0 = 0$, принимаемого за базовый. Из соображений удобства за базовый обычно принимается момент начала или конца нулевого шага. Если проводится сравнение нескольких проектов, то рекомендуется выбирать для них одинаковый базовый момент. Когда базовый момент совпадает с началом нулевого шага, момент начала шага под номером m обозначается t_m , если же базовый момент совпадает с концом шага 0, то через t_m обозначают конец шага m расчета. Продолжительность разных шагов может быть разной.

Вопросы для самоконтроля:

1. Каковы основные способы формирования предпринимательского капитала?
2. Каковы направления использования инвестиций?
3. Перечислите методы оценки эффективности инвестиционных проектов.

Список литературы:

Основная литература:

1. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. - М. : Колос С, 2008. – 312 с.
2. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.

Дополнительная литература:

11. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование". - М. : Колос С, 2007. – 328 с.
12. Организация предпринимательской деятельности : учебник / С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. ; Под ред. С. И. Грядова. - М. : Колос С, 2003. – 416 с.

13. Основы предпринимательства / ред. А. С. Пелих. - Ростов н/Д : Феникс, 2004. – 512 с.
14. Попов, Н. А. Организация предпринимательской деятельности в аграрном производстве : учебник / Н.А. Попов. - М. : Изд-во РУДН, 2003. – 329 с.
15. Яковлев, Б. И. Организация производства и предпринимательство в АПК : учебник / Б. И. Яковлев. - М. : Колос С, 2004. – 424 с.

ЛЕКЦИЯ 12. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

1. Прогнозирование и планирование предпринимательской деятельности
2. Классификация прогнозов
3. Сущность бизнес-планирования

12.1. Прогнозирование и планирование предпринимательской деятельности

Управление производственной деятельностью по характеру воздействия на процесс производства предусматривает целый ряд функций, в составе которых обособляются прогнозирование, организация, нормирование, планирование, координация, мотивация, контроль и регулирование.

Прогнозирование - процесс вероятного предвидения будущих состояний объектов управления, и элементов во внешней среде. Процессы во внешней среде, которые оказывают наиболее существенное влияние на деятельность предприятия, называется прогнозный фон.

Планирование служит основой для принятия управленческих решений. Планирование - управленческая деятельность, предусматривающая выработку целей и задач управления производством, а также определение путей реализации планов для достижения поставленных целей. Планирование — это процесс прогнозирования желаемого будущего. Конечным результатом такого процесса являются плановые решения — основа целенаправленной последующей деятельности.

Прогнозирование связано с планированием, на основе прогнозов составляется программа (указываются мероприятия, ответственные, сроки выполнения), и на ее основе формируются планы предприятия (рис.1).



Планирование и прогнозирование — это род предвидения, так как связаны с получением информации о будущем. В предвидении будущего предприятия прогнозирование, с одной стороны предшествует планированию, а с другой — является его составной частью, используется на разных стадиях осуществления деятельности по планированию.

Для предсказания будущего предприятия используются следующие типы прогнозирования.

1. Прогнозирование, основанное на творческом видении будущего, использует субъективное знание прогнозиста, его интуицию.

2. Поисковое прогнозирование — способ научного прогнозирования от настоящего к будущему. Прогнозирование начинается от сегодняшнего дня, опирается на имеющуюся информацию и постепенно проникает в будущее. Поисковое прогнозирование может быть двух видов: традиционным (экстраполятивным) и новаторским (альтернативным).

Экстраполятивный подход в планировании предполагает, что экономическое и прочее развитие предприятия происходит гладко и непрерывно, поэтому прогноз, может являться простой проекцией (экстраполяцией) прошлого в будущее.

Альтернативный подход исходит из того, что внешняя и внутренняя среда бизнеса подвержена постоянным изменениям.

3. Нормативное (нормативно-целевое) прогнозирование состоит в том, что в рамках нормативного прогнозирования сначала определяются общие цели и стратегические ориентиры на будущий период времени, а затем менеджеры оценивают развитие предприятия, исходя из этих целей.

Прогноз — это результат процесса прогнозирования, выраженный в словесной, математической, графической или другой форме суждения о возможном состоянии фирмы и ее среды, в будущий период времени.

Виды прогнозов можно классифицировать по нескольким признакам.

1. Прогнозы разделяют в зависимости от их временного охвата. Различная длительность прогнозов определяется существованием различных горизонтов планирования: краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного.

2. Прогнозы делятся по типам прогнозирования на поисковые, нормативные и, основанные на творческом видении.

3. В связи с возможностью воздействия фирмы на свое будущее прогнозы делятся на пассивные и активные.

Пассивный прогноз исходит из того, что фирма в силу ряда причин (отсутствие необходимых средств, наличие благоприятных тенденций развития и т.д.) не намерена воздействовать на внешнюю среду, и предполагает возможность самостоятельного, независимого от действий предприятия развития внешних процессов.

Активный прогноз предусматривает возможность активных действий предприятия по проектированию собственного будущего, ее реальное воздействие на внешнюю среду.

4. Прогнозы подразделяются по способу представления результатов на точечные и интервальные.

Точечный прогноз предполагает, что данный вариант включает единственное значение прогнозируемого показателя.

Интервальный прогноз показывает диапазон изменения прогнозируемого показателя.

Целью разработки стратегии развития предприятия является выявление основных направлений его эффективного функционирования на основании максимальной реализации существующего научно-технического потенциала во взаимосвязи с внутрипроизводственными резервами и внешней окружающей средой.

Основными задачами формирования стратегии предприятия являются:

- выбор эффективных направлений хозяйственной деятельности, которые необходимо развивать;
- определение размера капитальных вложений и других ресурсов, необходимых для осуществления выбранных направлений хозяйственной деятельности;
- оценка результатов отдачи от вложений.

Единой стратегии для всех предприятий нет, так как каждое из них уникально. В то же время ведущими теоретиками и специалистами в области стратегического управления разработаны основные типы стратегий бизнеса, выбор которых зависит от множества внутренних и внешних факторов.

Стратегия развития предприятия должна быть направлена на наращивание его внутреннего потенциала и эффективное взаимодействие с внешней средой.

Стратегическое планирование — это процесс выбора руководящей линии функционирования предприятия, направленной на достижение конечных целей деятельности. Оно является частью процесса планирования в экономической организации.

Объект стратегического планирования — деятельность хозяйствующих субъектов, структурных элементов национальной экономики, вся национальная экономика страны с позиций их будущего состояния в ближней и долгосрочной перспективах.

Существует несколько вариантов стратегических планов развития предприятия:

- суммативный (главный) план — дает представление о состоянии предприятия в будущем, основных целях, направлениях и стратегиях его развития, рынках сбыта, требованиях к желательным темпам роста производства и прибыльности;

- функциональный план — отражает новые направления деятельности предприятия без учета его отдельных подразделений (производственных, сбытовых, инвестиционных и др.) для оптимального распределения материальных, трудовых и финансовых ресурсов в перспективе;

- экономический план — конкретизирует по возможности главный план в показателях прибыли, рентабельности, товарооборота, инвестиций, доли рынка, а также показывает направления и способы конкуренции, возможные последствия реализации различных стратегий;

- план развития предприятия — предусматривает мероприятия по перестройке или совершенствованию его структуры и системы управления в связи с реализацией суммативного плана.

Стратегический план предприятия составляется в последовательности:

1. Анализ деловой окружающей внешней и внутренней среды.
2. Определение хозяйственной политики предприятия.
3. Формулировка базовой стратегии и выбор стратегической альтернативы.
4. Формулировка функциональных стратегий. К функциональным стратегиям относятся: товарно-рыночная, ресурсно-рыночная, технологическая, интеграционная, финансово-инвестиционная, социальная, стратегия управления, стратегия реструктуризации.

Стратегический план предприятия состоит из следующих разделов:

1. Цели и направления деятельности;
2. Текущие и долгосрочные задачи;
3. Базовая стратегия;
4. Функциональные стратегии;
5. Описание наиболее важных программ;
6. Описание внешних операций;
7. Объем капитальных вложений и распределение ресурсов;
8. Формулировка резервных стратегий.

При составлении стратегического плана используется следующая информация: объем годовых продаж по группам товаров; годовая прибыль и убытки по структурным подразделениям; годовой объем экспорта и его удельный вес к общему объему продаж; доля рынка; объем ежегодных капитальных вложений; баланс на конец последнего года плана; финансовый план.

Стратегия предприятия разрабатывается на различные периоды времени в зависимости от степени предсказуемости будущего, продолжительности периода внедрения идеи, отраслевой принадлежности предприятия и уровня технической оснащенности (от 3 до 10 лет).

12.2. Классификация прогнозов

Одной из важнейших теоретических проблем экономического прогнозирования является построение типологии прогнозов. Она может строиться в зависимости от различных критериев и признаков — целей, задач, объектов, методов организации прогнозирования и т.д. К числу наиболее важных из них относятся:

- а) масштаб прогнозирования;
- б) время упреждения;
- в) характер объекта;
- г) функция прогноза.

По масштабу прогнозирования выделяют:

макроэкономический и структурный прогнозы;
прогнозы развития народнохозяйственных комплексов (топливно-энергетического, агропромышленного, инвестиционного, производственной инфраструктуры, сферы обслуживания населения и др.);

прогнозы отраслевые и региональные;

прогнозы первичных звеньев народнохозяйственной системы — предприятий, производственных объединений, а также отдельных производств.

По времени упреждения прогнозы подразделяются на оперативные, краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные и дальнесрочные:

- оперативные — до одного года;
- краткосрочные — от одного года до трех лет;
- среднесрочные — от пяти до десяти лет;
- долгосрочные — от десяти до двадцати лет;
- дальнесрочные — свыше двадцати лет.

Перечисленные типы прогнозов отличаются друг от друга также по своему содержанию и характеру оценок исследуемых процесса.

Оперативные прогнозы основаны на предположении о том, что в прогнозируемом периоде не произойдет существенных изменений в исследуемом объекте, как количественных, так и качественных. В них преобладают детально-количественные оценки ожидаемых событий. Краткосрочные прогнозы предполагают только количественные изменения. Оценка событий соответственно дается количественная. Средне- и долгосрочные прогнозы исходят как из количественных, так и качественных изменений в исследуемом объекте, причем в среднесрочных прогнозах количественные изменения доминируют над качественными. В среднесрочных прогнозах оценка событий дается количественно-качественная, в долгосрочных — качественно-количественная. Дальнесрочные прогнозы исходят только из качественных изменений, причем речь идет преимущественно об общих закономерностях развития исследуемого объекта. Форма оценки прогнозируемых событий качественная.

Социально-экономическое прогнозирование осуществляется в единстве также и с другими видами прогнозирования: социальным, политическим, демографическим, научно-техническим, естественных ресурсов и др. Результаты этих прогнозов учитываются в социально-экономическом прогнозировании. В свою очередь, социально-экономический прогноз — неперенная составляющая прогнозирования и планирования развития всех общественных процессов. Связь различных видов прогнозов получает свое выражение также в последовательности их разработки. Так, экономические прогнозы разрабатываются вслед за прогнозами научно-технического прогресса, естественных ресурсов, демографических процессов и т.д.

12.3. Сущность бизнес-планирования

Бизнес-план помогает предпринимателям продумывать свою стратегию, соизмерять свой энтузиазм реальностью и осознавать существующие ограничения. Он позволяет избежать таких потенциально опасных ошибок, как нехватка капитала для функционирования фирмы, отрицательный баланс движения денежной наличности, неверный подбор персонала, неправильный выбор местонахождения предприятия и погоня не за тем рынком, который действительно нужен.

Мировая практика показывает, что большинство предприятий терпят большие убытки только потому, что не предусмотрели или неправильно спрогнозировали изменения внешней среды и не оценили своих возможностей. Бизнес-планирование важно и для того, чтобы убедить партнеров и инвесторов в правильности выбранного пути. Особенно бизнес-план важен в коммерческой деятельности, где требуется предвидение в долгосрочной перспективе, предварительные разработки, предшествующие первым шагам предприятия.

Овладение техникой бизнес-планирования становится сегодня актуальной задачей предпринимателей.

Бизнес-планирование – специфический вид плановой деятельности в составе общей функции планирования, удовлетворяющий потребности любого предприятия или организации иметь ясные цели развития и программу их достижения в рыночной среде.

Бизнес-планирование – это заблаговременное решение вопросов: что следует сделать? Когда следует сделать? Как следует сделать? Как должен сделать?

Бизнес-планирование в общем преследует следующие пять важных целей: снизить отрицательный эффект неопределенности и внешней среды; сосредоточить внимание на главных задачах; добиться экономического функционирования; способствовать интеграции деятельности различных подразделений в достижении целей предприятия; облегчить контроль за достижением заданий планов.

Результатом бизнес-планирования является бизнес-план, то есть особый документ, отражающий цели и программу деятельности предприятия.

Бизнес-план может разрабатываться как по собственной инициативе (для ориентации в мире бизнеса), так и в соответствии с заданием на его составление, выдаваемым заказчиком (клиентом) на основе полученной от последнего исходной информации, а также с учетом осуществляемых разработчиками бизнес-плана маркетинговых исследований.

По согласованию с заказчиком при разработке бизнес-плана могут подготавливаться и рассматриваться альтернативные варианты проектного предложения (два или больше). В этом случае в бизнес-плане приводится сравнительная характеристика вариантов, но окончательное содержание бизнес-плана отражает иные лишь по одному варианту, выбранному на основании анализа для реализации. Выбор окончательного варианта принадлежит заказчику бизнес-плана. Например, при ограниченных возможностях привлечения инвестиций заказчик вправе выбрать для реализации вариант с меньшим размером первоначальных (стартовых) капитальных вложений или отдать предпочтение варианту, обеспечивающему быстрее вводим объекта в эксплуатацию, на продажу и т. п.

При разработке бизнес-планов подлежат взаимному учету и согласованию интересы и условия заинтересованных сторон: заказчика (клиента) бизнес-плана, являющегося самостоятельным инвестором или использующего привлеченный (путем акционирования, займа, выпуска облигаций и т. п.) капитал; муниципальных органов,

определяющих потребности и приоритеты, например, в развитии промышленного предприятия или в строительстве объектов в соответствии с общей (например, отраслевой) концепцией развития, формирующих проектное задание, рассматривающих заявки и оформляющих соответствующие документы (например, планирующих налоговые поступления в бюджет, участвующих в надзоре за внедрением и т. п.); подрядных фирм, детализирующих концепции бизнес-плана, осуществляющих технические изыскания, проектирование, составление сметной документации, авторский надзор и т. п.; потребителя, использующего продукцию или услуги.

Вопросы для самоконтроля:

1. Сформулировать определения прогнозирования и планирования.
2. По каким признакам классифицируют прогнозы?
3. Для чего необходим бизнес-план?

Список литературы:

Основная литература:

1. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. - М. : Колос С, 2008. – 312 с.
2. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.

Дополнительная литература:

1. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование". - М. : Колос С, 2007. – 328 с.
2. Организация предпринимательской деятельности : учебник / С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. ; Под ред. С. И. Грядова. - М. : Колос С, 2003. – 416 с.
3. Основы предпринимательства / ред. А. С. Пелих. - Ростов н/Д : Феникс, 2004. – 512 с.
4. Попов, Н. А. Организация предпринимательской деятельности в аграрном производстве : учебник / Н.А. Попов. - М. : Изд-во РУДН, 2003. – 329 с.
5. Яковлев, Б. И. Организация производства и предпринимательство в АПК : учебник / Б. И. Яковлев. - М. : Колос С, 2004. – 424 с.

ЛЕКЦИЯ 13. ПОНЯТИЕ И СОСТАВ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

1. Понятие трудовых ресурсов
2. Состав трудовых ресурсов
3. Профессиональное разделение труда

13.1. Понятие трудовых ресурсов

Трудовые ресурсы – часть населения страны, обладающая совокупностью физических возможностей, знаний и практического опыта для работы в народном хозяйстве. Они включают трудоспособное население в возрасте от 16 до 55 лет для женщин и от 16 до 60 лет для мужчин, а также лиц старше и моложе трудоспособного возраста, фактически занятых в сельском хозяйстве (работающие пенсионеры и школьники).

Трудовые ресурсы представляют собой важный фактор, рациональное использование которого обеспечивает повышение уровня производства с/х продукции и его экономической эффективности.

Экономически активное население (рабочая сила) – совокупность лиц, потенциально способных участвовать в производстве материальных ценностей и оказании услуг, включающих занятых и безработных.

Занятое население – лица, вовлеченные в производственную и непроизводственную деятельность (работающие по найму, предприниматели, лица свободных профессий, военнотрудовые, учащиеся очной формы обучения).

Безработные – трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированные в службе занятости в целях поиска подходящей работы и готовых приступить к ней. Для нашей страны характерна скрытая безработица – форма неэффективной занятости людей, желающих работать в полную силу. Она характеризуется неполной рабочей неделей, сокращенным рабочим днем, неоплачиваемыми отпусками.

Уровень безработицы определяется по доле безработных в числе экономически активного населения:

$$(\text{Численность безработных} / \text{Рабочая сила}) * 100$$

Трудовые ресурсы имеют определенные количественные, качественные и структурные характеристики, которые измеряются абсолютными и относительными показателями, а именно:

- среднесписочная и среднегодовая численность работников;
- коэффициент текучести кадров;
- доля работников, имеющих высшее и среднее специальное образование, в общей их численности;
- средний стаж работы по отдельным категориям работников;
- доля работников отдельных категорий в общей их численности.

Среднесписочная численность работников за год = Суммирование среднесписочной численности работников за все месяцы / 12

Среднесписочная численность работников за месяц = Суммирование численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца / число дней

Среднегодовая численность работников = Отработанное время (чел.-ч, чел.-дни) работниками за год / Годовой фонд рабочего времени.

Коэффициент текучести кадров = Число работников, выбывших или уволенных за данный период / Среднегодовое число работников.

Показатели, характеризующие обеспеченность сельского хозяйства трудовыми ресурсами – трудообеспеченность и коэффициент обеспеченности.

Трудообеспеченность = (Среднегодовое число работников, чел / Площадь с/х угодий или пашни, га) * 100

Коэффициент обеспеченности трудовыми ресурсами с/х предприятия = Среднегодовое число работников, имеющихся в наличии / Число работников, требуемых для выполнения плана производства.

13.2. Состав трудовых ресурсов

В состав трудовых ресурсов включаются: - трудоспособное население в трудоспособном возрасте; - работающие подростки (до 16 лет); - население старше рабочего возраста, принимающее участие в общественном производстве.

К трудоспособному населению относятся лица в работоспособном возрасте, за исключением неработающих инвалидов I и II групп, а также лиц, перешедших на пенсию на льготных условиях раньше установленного в общем порядке рабочего возраста.

В составе трудовых ресурсов выделяются следующие категории: - занятые в общественном производстве; - занятые индивидуальной трудовой деятельностью; - находящиеся на учебе с отрывом от производства; - занятые в домашнем и личном подсобном хозяйстве; - военнослужащие.

Трудовые ресурсы имеют количественные и качественные характеристики. К первым относятся показатели численности и состава (возраст, пол, общественные группы и т.д.); ко вторым - показатели образовательного уровня, профессионально-квалификационной структуры и т.п.

Возрастные группы: молодежь в возрасте 16-29 лет; лица от 30 до 49 лет; лица предпенсионного возраста (мужчины 50-59 лет, женщины 50-54 года); лица пенсионного возраста (мужчины 60 лет и старше, женщины 55 лет и старше).

Половая структура труд. ресурсов характеризуется соотношением численности мужчин и женщин. Определяется населением трудоспособного возраста. В РБ удельный вес мужчин - 47 %, женщин - 53 %. Это соотношение считается нормальным для экон-ки развитых стран.

По уровню образования: уровень общего, специального и высшего; по социальным группам.

Соотношение работников по видам деятельности и уровню квалификации характеризует профессионально-квалификационную структуру трудовых ресурсов. Профессии определяются характером и содержанием труда, спецификой и условиями функционирования отдельных отраслей экономики. В рамках общих профессий выделяются специальности. В зависимости от сложности труда выделяются высококвалифицированные, квалифицированные и неквалифицированные работники.

При определении соотношения трудовых ресурсов по категориям персонала учитываются рабочие и служащие, в том числе руководители, специалисты и т.д.

Основой формирования трудовых ресурсов является воспроизводство населения, которое осуществляется через смену поколений в результате рождения и смерти людей,

т.е. при увеличении уровня рождаемости и продолжительности жизни будет иметь место рост численности населения, а следовательно, и трудовых ресурсов. РБ относится к группе стран с крайне низкой рождаемостью, на 1000 человек населения приходится 14,5-17,3 родившихся.

Важное значение при формировании трудовых ресурсов имеет миграция населения.

Важная проблема это безработицы. *Безработица* – соц-о-экон-е явление, выражающееся в том, что определенная часть трудоспособного населения не может реализовать свой трудовой потенциал.

По определению Международной организации труда (МОТ) и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) к безработным относятся лица, способные и желающие трудиться, активно ищущие работу.

В РБ уровень безработицы в 2000 г. - 2 %. В то же время велика доля скрытой безработицы.

13.3. Профессиональное разделение труда

Профессиональное разделение труда характеризуется знаниями и навыками, необходимыми для выполнения определенного вида работ. Состав профессий обусловлен, в основном, технологией и оборудованием.

Профессиональное разделение труда обуславливает распределение работников по профессиям и специальностям.

Профессиональное разделение труда представляет собой специализацию людей по выполнению ими определенных видов работ и операций при производстве тех или иных потребительных стоимостей в какой-либо отрасли производства. Оно устанавливает различия в труде работников по их профессиям и специальностям.

И функциональное, и *профессиональное разделение труда* оказывает определяющее воздействие на межбригадное закрепление работ, которое очень важно как в экономическом, так и в социальном отношении.

Власть также базируется на *профессиональном разделении труда* и тесно переплетается с бюрократией. Реализация этой основы власти приводит к технократизации общественных отношений или к системе, являющейся гибридом технократических и бюрократических отношений.

Орудия производства, особенно механические, играют решающую роль в развитии специализации производства и углублении *профессионального разделения труда*. Усложнение орудий труда, переход к автоматическим системам машин существенно изменяют функции рабочего. От непосредственного воздействия на предмет труда с помощью инструмента рабочие переходят к контролю за работой машин. При этом преимущественными становятся коллективные формы организации труда с совмещением профессий и функций.

Присваиваемые молодому рабочему и специалисту при выпуске из учебного заведения специальность и квалификация, с одной стороны, отражают существующее *профессиональное разделение труда*, а с другой - являются качественной характеристикой уровня развития их соответствующих производственных способностей. Но квалификация выступает не только как мерило уровня развития производственных способностей молодых рабочих и специалистов, но и оказывает прямое воздействие на дальнейшее развитие этих способностей в процессе труда. Поэтому предусмотренная ст. 182 КЗоТ РСФСР гарантия имеет решающее

значение как в достижении молодыми рабочими и специалистами высокой производительности труда, так и в формировании их соответствующих производственных способностей.

Из принципа профессионального расслоения и профессиональной деформации, в свою очередь, следует вывод, гласящий: в сопутствующем человеческой истории факте распада населения на: касты, сословия, классы, высших и низших, привилегированных и обделенных, властителей и подвластных, аристократов и рабов играла и продолжает играть свою роль профессиональная деформация, профессиональное расслоение и *непрофессиональное разделение труда*.

Наиболее общее деление бригад по функциональному признаку - состоящие из основных рабочих, вспомогательных и включающие как основных, так и вспомогательных рабочих. *Профессиональное разделение труда* предопределяет либо узкую специализацию работ, ограниченную рамками одной профессии, либо выполнение достаточно широкого круга работ, требующих приложения труда работников различных профессий. В первом случае бригады являются специализированными, а во втором - комплексными. Специализированные бригады создаются на производственных участках с технологической специализацией. В этих бригадах объединены рабочие одинаковой профессии с одинаковой или разной квалификацией, выполняющие однородные операции. Комплексные бригады, как правило, организуются на производственных участках предметной или поддетальной специализации. В этих бригадах организация труда основана на широкой кооперации рабочих различных профессий, взаимном контроле качества выполнения смежных работ, наиболее полном использовании рабочего времени путем выявления резервов производства, организации многостаночного обслуживания оборудования и совмещения профессий. В этом случае эффективность труда возрастает, если устраняется его монотонность, повышается его содержательность.

Функциональное содержание профессии определяется содержанием трудовых операций, связанных с характером технологического процесса и предметами труда. Каждая профессия занимает определенное место в *профессиональном разделении труда*, развивающемся под влиянием научно-технического прогресса.

А это радикально выполнимо только путем уничтожения *профессионального разделения труда* (что является утопией) или - но только отчасти - путем ускорения перегонки индивидов из профессии в профессию, чему опять-таки противоречит необходимость специализации.

Таким образом, как в примитивных, так и в современных обществах только наличие политической организации может способствовать мобилизации неорганизованной толпы в сообщество людей, совершающих совместные скоординированные политические или военные действия. По сходному сценарию начинают развиваться религиозные и образовательные институты, когда в силу *профессионального разделения труда* появляются узаконенные роли священников и учителей. Такая практика также отходит от семейных традиций, согласно которым люди занимаются этим от случая к случаю.

Действие закона перемены труда связано с исключительной революционностью машинного производства, с постоянными техническими переворотами, которые оно осуществляет на основе применения новейших достижений науки. Закон перемены труда предполагает различия в характере труда и необходимость установления обществом определенных пропорций *в общественном и профессиональном разделении*

труда. Вместе с тем этот закон предполагает свободный выбор членами общества сферы общественно полезной деятельности, переход из одной отрасли в другую.

Я не могу здесь по существу пускаться в изложение истории происхождения неравенства, каст, сословий, классов, привилегированных и обделенных. Скажу только, что все теории, объясняющие все формы неравенства одной причиной: расовым ли фактором (Аммон, Лапуж и др.), или религиозным фактором, или *профессиональным разделением труда*, не адекватны, однобоки и неверны.

Решающими факторами формирования бригад и распределения работ в них являются степень разделения и уровень кооперация труда. Например, от функционального разделения труда зависит, будут в бригаде только основные или только вспомогательные рабочие или нужны я те, и другие. *Профессиональное разделение труда* предопределяет специализацию работ в бригаде: будут ли выполняться работы в рамках одной профессии или широкий круг операций, требующий применения труда работников различных профессий. По сути дела, профессиональным разделением обуславливается создание специализированных ли комплексных бригад.

Эти важнейшие компоненты экономического управления, разделенные функционально, структурно и территориально, стали фигурировать в определенной мере автономно, что связано с целым рядом негативных проявлений. Углубление *профессионального разделения труда* детализирует различные стороны управления не только в функциональном аспекте, но и в чисто техническом.

Под профессией понимается производственное звание рабочего, определяющее его принадлежность к определенному виду трудовой деятельности, характеризующейся либо способом воздействия на предмет труда (орудиями труда, технологическими процессами), либо применяемыми предметами труда. Специальность рабочего - понятие более узкое и конкретное. Она является формой *профессионального разделения труда*, ограничивающей сферу деятельности работника внутри его профессии выполнением определенных видов работ и определенных операций при изготовлении того или иного изделия. Специальность связана с принадлежностью работника к определенному предприятию, цеху, участку и соответствует единичному разделению труда.

Необходимость глубокого знания различных технологических процессов и приобретения соответствующих производственных навыков значительно усложняет и затрудняет переход из одной отрасли производства в другую. Таким образом, научно-технический прогресс порождает противоположные тенденции в *профессиональном разделении труда*: и облегчает, и затрудняет переход из одной отрасли производства в другую. Однако доминирует первая тенденция.

Необходимо сочетание программистской квалификации с квалификацией в той области знаний, для которой создаются программные средства. Широко распространенная направленность на психологию и методологию обучения индивидуальной разработке небольших программ по полному циклу изменяется в сторону коллективного проектирования сложных программных средств с *профессиональным разделением труда*. Разделение труда специалистов в проектных коллективах приводит к необходимости их дифференциации по квалификации и области деятельности. Выделяются разработчики компонент, и квалифицированные системотехники - создатели (сборщики) сложных проблемно-ориентированных ПС. Эти две категории специалистов работают разными методами, на разных языках проектирования, используют различные средства автоматизации и имеют на выходе различные результаты. Вследствие этого необходим их профессиональный отбор,

специфические подготовка и - методы обучения. При подготовке специалистов для создания компонент внимание акцентируется на языках программирования и на методах разработки высококачественных программных и информационных модулей или небольших групп программ. Специалисты по проектированию сложных ПС и комплексированию компонент должны иметь, прежде всего, хорошую подготовку по системному анализу алгоритмов, методам оценки эффективности проектов, организации и планированию крупномасштабных разработок программ. Им необходима высокая квалификация по комплексной отладке и испытаниям ПС определенного класса и умение сплотить коллектив для решения общей целевой задачи. Успех при проектировании сложных программных комплексов все больше зависит от слаженной работы и профессионализма специалистов на всех этапах и уровнях создания проектов. Для этого обеим категориям специалистов необходимо владеть общими методами проектирования сложных ПС.

Разделение труда - качественная дифференциация (расчленение) трудовой деятельности в процессе развития общества, приводящая к обособлению и осуществлению различных ее видов. Существует разделение труда внутри общества и внутри предприятия. Эти два вида разделения труда взаимозависимы и взаимообусловлены. Общее, особенное и единичное разделение органически связано с *профессиональным разделением труда*, его специализацией.

На этом фоне социологическое сообщество, к концу 60 - х гг. уже объединившееся в Советскую социологическую ассоциацию, в центральных научно-исследовательских секциях продолжает исследовательскую работу. В рамках секции социальной структуры ССА инициировалась дискуссия относительно определения самого понятия социальная структура и ее элементов. Социальная структура представлялась как совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, то есть классов (групп), а социальная группа - как относительно стабильная совокупность, объединенная общностью функций, интересов и целей деятельности. Разрабатываются и уточняются критерии социально-классовой и внутриклассовой дифференциации, взаимосвязи *профессионального разделения труда* и социальной структуры. Иными словами, в научный оборот вводятся новые категории социологического видения социально-классовых отношений. Исследователи начинают широко использовать государственную статистику: материалы статистики народного хозяйства СССР и союзных республик, профессионального учета.

Проблема интеграции возникла из несоответствия в уровнях техники производства, технологических процессов и способах управления; ее решение направлено на совершенствование условий развития производительных сил и роста производства. Причина такого несоответствия отражает магистральную тенденцию развития общественного производства в XX в. Специализация в промышленности выразилась не только в обособлении отдельных отраслей и предприятий, выпускающих определенную продукцию, но и отразилась на продукции цехов, участков и рабочих мест внутри предприятий. Такая специализация внутри промышленного предприятия является одной из форм общественного разделения труда и неотделима от *профессионального разделения труда*. Последнее распространилось из сферы производства в сферу управления. Это произошло потому, что производство и управление неразрывно связаны между собой и не могут базироваться на различных организационных концепциях и, кроме того, резко возросшие объемы информации потребовали повышения производительности труда управленческого персонала, чему способствовало разделение его труда.

Вопросы для самоконтроля:

1. Сформулировать определение трудовые ресурсы.
2. Каков состав трудовых ресурсов?
3. В чем заключается профессиональное разделение труда?

Список литературы:

Основная литература:

1. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. - М. : Колос С, 2008. – 312 с.
2. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.

Дополнительная литература:

1. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование" . - М. : Колос С, 2007. – 328 с.
2. Организация предпринимательской деятельности : учебник / С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. ; Под ред. С. И. Грядова. - М. : Колос С, 2003. – 416 с.
3. Основы предпринимательства / ред. А. С. Пелих. - Ростов н/Д : Феникс, 2004. – 512 с.
4. Попов, Н. А. Организация предпринимательской деятельности в аграрном производстве : учебник / Н.А. Попов. - М. : Изд-во РУДН, 2003. – 329 с.
5. Яковлев, Б. И. Организация производства и предпринимательство в АПК : учебник / Б. И. Яковлев. - М. : Колос С, 2004. – 424 с.

ЛЕКЦИЯ 14.

ВНУТРИФИРМЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

1. Сущность внутрифирменного предпринимательства
2. Субъекты внутрифирменного предпринимательства
3. Факторы, способствующие развитию внутрифирменного предпринимательства на предприятии
4. Внедрение интрапренерства в организацию
5. Интрапренерство как метод стимулирования инновационной активности предприятий

14.1. Сущность внутрифирменного предпринимательства

Предпринимательской деятельностью является 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. Данное определение не позволяет разграничить активную экономическую деятельность (например, по производству и реализации товаров, работ, услуг) и пассивную (например, по размещению денежных средств в кредитные организации, по передаче имущества в аренду и т. п.). Исходя из этого, понятие предпринимательства лучше рассматривать через признаки, выделяемые в юридической литературе специалистами по предпринимательскому (хозяйственному) праву:

- предпринимательство является деятельностью, т. е. системой постоянно и целенаправленно осуществляемых действий по производству товаров, выполнению работ или оказанию услуг;

- деятельность осуществляется на профессиональной основе, т. е. людьми, имеющими определенную квалификацию или информацию, необходимую для принятия и реализации решений; по определенным правилам и методикам; с соблюдением определенных требований к результатам; под контролем государственных органов и при наличии государственных гарантий;

- предпринимательство - самостоятельная деятельность, т. е. ее осуществление, производится своей волей и в своем интересе; предпринимательство - деятельность, осуществляемая на свой риск, т. е. с вероятностью неполучения запланированного или ожидаемого результата; предпринимательство - деятельность, направленная на систематическое получение прибыли, т. е. на неоднократное получение выручки, позволяющей покрыть издержки и получить выгоду.

Используемые методы регулирования предпринимательства в России позволили возродить этот вид деятельности в стране, но они не способствуют его дальнейшему развитию. Первый этап регулирования был связан со снятием запретов на предпринимательскую деятельность и созданием для нее соответствующих условий. Это оказалось достаточным для включения в предпринимательскую деятельность наиболее инициативных людей, обладающих определенным деловым и коммерческим опытом, приобретенным как в результате их прошлой профессиональной деятельности, так и в теневой экономике. В настоящее время предпринимательский потенциал данной категории населения полностью задействован, и для дальнейшего развития предпринимательства необходимы новые людские ресурсы.

В то же время многие традиционные предприятия недостаточно загружены, их оборудование простаивает. Вовлечение ресурсов данных предприятий в предпринимательскую деятельность может стать важным импульсом для ее активизации.

В настоящее время в теоретических исследованиях рассматривается не только предпринимательство как способ ведения дел на самостоятельной независимой основе, но и внутрифирменное предпринимательство, или интрапренерство.

В настоящее время "интрапренерство" можно перевести как "внутрифирменное предпринимательство" и, как компанию, в которой доминируют его принципы. Сразу же после появления новый термин был распространен между специалистами и консультантами.

В то же время в отечественных источниках его статус не выходит за рамки терминологии. Специальных работ, которые бы попытались вписать интрапренерство в контекст отечественного стратегического управления, практически нет.

Интрапренерство можно рассматривать как деятельность по производству и реализации товаров и услуг на основе интеграции предпринимательских возможностей личности и предприятия.

Интрапренерство выступает также как форма создания и финансирования технологических компаний.

Новые компании создаются как юридические лица, как компании, выделившиеся из состава родительской компании, что позволяет им полнее использовать свой потенциал.

В основе эффекта предпринимательства лежит новаторская, инициативная деятельность человека, мобилизующего все свои силы, целеустремленно использующего все возможности для достижения поставленной цели и несущего полную ответственность за свои действия.

В основе внутрифирменного предпринимательства лежит создание условий для предпринимательской деятельности, стимулирование и реализация предпринимательских возможностей сотрудников на основе использования ресурсов и организационно-производственных возможностей предприятия-интрапренера.

Возникновение интрапренерства было обусловлено объективными тенденциями социально-экономического развития общества и с переходом многих крупных производственных структур на предпринимательскую форму организации производства.

В социальной среде произошло удовлетворение базовых потребностей человека, связанных с его выживанием и физической безопасностью. Доминирующими для многих предприятий становятся социальные аспекты мотивации деятельности человека. Люди все больше стремятся к самостоятельной деятельности, к самовыражению. Недооценка мотивов персонала приводит к снижению интереса к работе, к снижению производительности, к уходу с работы в поисках возможности для самореализации и творчества.

Другой причиной интереса к интрапренерству стала тенденция ускорения научно-технического прогресса, появление новых технологий с целью получения конкурентных преимуществ, требующих быстрого внедрения, что часто вступает в противоречие с текущими задачами, решаемыми на предприятии.

Таким образом, реализация возможностей интрапренерства на действующих предприятиях позволяет им решать указанные выше проблемы и обеспечивать свою конкурентоспособность.

В предпринимательстве целесообразно рассматривать два элемента:

- новаторскую инновационную деятельность как предпринимательскую функцию;
- действия предпринимателя как носителя и реализатора данной функции.

Экономическая сущность предпринимательской деятельности заключается в поиске и реализации новых комбинаций факторов производства (обновление продукции, технологии, организационных подходов) с целью удовлетворения явного или потенциального спроса. Субъектом новаторской творческой экономической деятельности может быть как индивидуальный предприниматель, так и группа людей, действующих в рамках производственно-хозяйственной структуры.

Новаторство возможно тогда, когда люди имеют возможности для творчества и реализации своих идей и планов. Работа в рамках традиционного предприятия требует от людей, независимо от их должности, выполнения определенного круга обязанностей, связанных с выпуском традиционной продукции. Очевидно, что в этих условиях возможности для творческого труда, новаторства и инициативы ограничены.

С позиции управления предпринимательство заключается в деятельности по подбору и интеграции всех видов ресурсов, по координации всех усилий по созданию организационных, производственных структур, необходимых для успешной реализации выдвинутой предпринимательской идеи.

Организационной основой развития предпринимательства является:

- гибкая производственная и управленческая структура предприятия, легко трансформирующаяся с учетом новых задач и подходов;
- кадровая политика, политика направленная на формирование персонала предприятия, обладающего большим творческим потенциалом; система мотивации, направленная на стимулирование новаторства, творчества.

На предприятиях же предпринимательского типа пропагандируют, поощряют выдвижение идей, предложений, поиск новых решений, экспериментирование, независимо от основной сферы деятельности. Создается атмосфера поиска, готовности принятия на себя ответственности и возможности превращения человека, выдвинувшего предпринимательскую идею, в совладельца компании, партнера по бизнесу.

Горизонтальная гибкая разветвленная структура фирмы позволяет разрабатывать общие целевые установки, сплачивающие людей, позволяющие им сочетать свои интересы с интересами фирмы.

14.2. Субъекты внутрифирменного предпринимательства

Основным субъектом внутрифирменного предпринимательства выступает предприниматель. Однако предприниматель — не единственный субъект, в любом случае он вынужден взаимодействовать с потребителем как основным его контрагентом, а также с государством, которое в различных ситуациях может выступать в качестве помощника или противника.

Роль государства как субъекта предпринимательского процесса может быть различной в зависимости от общественных условий, ситуации, складывающейся в сфере деловой активности, и тех целей, какие ставит перед собой государство.

- В зависимости от конкретной ситуации государство может быть:
- тормозом развития предпринимательства, когда оно создает крайне неблагоприятную обстановку для развития предпринимательства или даже запрещает его;
 - посторонним наблюдателем, когда государство прямо не противодействует развитию

предпринимательства, но в, то, же время и не способствует этому развитию;

- ускорителем предпринимательского процесса, когда государство ведет постоянный и активный поиск мер по вовлечению в предпринимательский процесс новых экономических агентов (нередко такая целенаправленная деятельность государства вызывает "взрыв" предпринимательской активности и приводит к "буму" предпринимательства).

Сегодня положения Конституции РФ обеспечивают гарантии предпринимательской деятельности. Определяющее значение имеют нормы ст. 35 в Конституции, поскольку в ней содержатся сразу три важнейшие гарантии предпринимательской деятельности: никто не может быть лишен своего имущества иначе как по решению суда, принудительное отчуждение имущества для государственных нужд может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения; право наследования гарантируется. Конституция решает главную экономико-правовую проблему -проблему собственности. Термин "собственность" и ее формы в Конституции понимаются как формы хозяйствования, осуществляемые различными субъектами. Кроме того, ряд конституционных положений обеспечивают единое экономическое и правовое пространство в стране.

Наиболее эффективным способом защиты прав предпринимателей является предусмотренное ст. 12 ГК РФ признание недействительным противоречащего законодательству акта органа государственного управления или органа местного самоуправления. Предприниматель может оспорить неправомерный акт в суде или арбитражном суде как акт, нарушающий государственную гарантию соблюдения законных интересов предприятия. Основанием для признания властного акта недействительным является издание его соответствующим органом вне компетенции либо принятие его с нарушением формы, порядка и сроков.

14.3. Факторы, способствующие развитию внутрифирменного предпринимательства на предприятии

Можно выделить несколько определяющих факторов, которые формируют предпринимательскую среду:

1 Поддержка малого бизнеса - этот фактор объединяет переменные, касающиеся мер поддержки малого бизнеса, которые осуществляются в регионе.

2 Правовая защищенность - в него входят переменные, связанные с готовностью предпринимателей обращаться в суд, а также оценки шансов отстоять свои интересы в суде, если оппонентами будут выступать власти различного уровня, правоохранительные органы и контролирурующие инстанции.

3 Безопасность - объединяет переменные, имеющие отношение к оценке злоупотреблений со стороны властей, контрольно-надзорных органов и МВД, а также оценку ситуации с вымогательством.

4 Политики властей - в четвертый фактор входят переменные, характеризующие влияние всех уровней власти, а также контролирующих и правоохранительных органов на малый бизнес.

5 Доступность финансирования - данный фактор образуют только переменные, имеющие отношение к оценке доступности финансирования из различных источников, как банковских, так и небанковских.

6 Качество конкурентной среды - включает в себя индикаторы оценки закрытости отдельных отраслей региона, предпочтений со стороны властей, а также взаимодействие с крупными компаниями.

7 Доступность имущественных ресурсов - по этому фактору высокие нагрузки имеют оценки доступности для малого предпринимательства бизнес-недвижимости в собственность и в аренду.

8 Влияние крупного бизнеса - включает только одну переменную «Влияние крупного бизнеса на малый» с высокой факторной нагрузкой.

Значительная часть сегодняшних трудностей и препятствий на пути развития российского малого предпринимательства лежит вне самой этой сферы и обусловлена недальновидной и непоследовательной политикой государства.

14.4. Внедрение интрапренерства в организацию

Организация, желающая создать климат интрапренерства, должна выполнить ряд процедур. Эти процедуры могут выполняться самими работниками, но гораздо эффективнее привлекать внешних консультантов. Последнее особенно важно для организаций традиционного толка, не подвергавшихся значительной перестройке.

Прежде всего необходимо убедиться в том, что высшее и среднее управленческие звенья проявляют заинтересованность в развитии интрапренерства. Без вовлечения этих звеньев, особенно высшего, организации никогда не удастся изменить культуру внутри компании и обеспечить условия для развития интрапренерства.

После того как высшее руководство компании подтвердит свою решимость опробовать концепцию в течение достаточного испытательного периода, необходимо, чтобы с этой концепцией познакомилась на всех уровнях организации. Лучше всего это сделать с помощью семинаров, на которых рассматриваются различные аспекты интрапренерства, а также разрабатываются стратегии по преобразованию корпоративной культуры в духе интрапренерства. Готовятся общие направления и принципы развития нового предприятия, ориентированного на интрапренерство.

После того как очерчены предварительные рамки новой структуры и одобрена ее концепция, возникает вопрос об интрапренере: кто им может стать, кому надо отдать предпочтение и какой должна быть его подготовка. Эта подготовка предполагает сосредоточение усилий на мобилизации ресурсов внутри организации, выборе жизнеспособных направлений деятельности и рынков для них, а также разработку соответствующего бизнес-плана.

Необходимо выделить идеи и в общем виде обозначить сферы деятельности, которые высшее руководство берется поддерживать, а также определить величину рискованного капитала, который потребуется на начальном этапе реализации замысла. Кроме того, необходимо наметить программные цели и результаты, которые ожидаются от каждого нового предприятия. Эти показатели должны быть максимально конкретными с точки зрения сроков, объемов производства и рентабельности, а также их воздействия на организацию. Наряду с обучением интрапренера необходимо наметить возможных спонсоров (кураторов). Без спонсоров или покровителей надежда на то, что культура организации преобразуется в духе интрапренерства, очень невелика.

После того как решение по преобразованию компании в духе интрапренерства принято и пройден предварительный этап обучения, следует перейти к более углубленному изучению культуры интрапренерства. Большую помощь здесь могут

оказать группы управляющих, обучая других членов команды и передавая им свой опыт. Занятия должны проводиться один раз в месяц на протяжении восьми месяцев. Общие и специфические сведения о различных сторонах интрапренерства необходимо сделать достоянием всей компании как посредством прямого общения, так и через имеющиеся в компании средства информации.

Становление и развитие интрапренерства в организации дает ей финансовые (увеличение прибыли, введение в экономический оборот ранее не использовавшихся ресурсов базовых предприятий), стратегические (расширение клиентуры, освоение новых рынков) и технологические (разработка инноваций) преимущества.

14.5. Интрапренерство как метод стимулирования инновационной активности предприятий

Появление интрапренерства связано с тем фактором, что многие крупные производственные структуры переходят на предпринимательскую форму организации производства. Поскольку предпринимательство предполагает обязательное наличие свободы творчества, то подразделения целостных производственных структур получают право на свободу действий, что подразумевает и наличие интракапитала - капитала, необходимого для реализации идей, лежащих в основе внутрифирменного предпринимательства. Если исходить из инновационного аспекта корпоративных образований, рассматривающего комплексный процесс внедрения инноваций то структура будущей "постиндустриальной" корпорации будет представлять собой своеобразную "солнечную систему".

Лидеры – интрапренеры (организации-участники корпорации) "вращаются" вокруг центрального ядра (головной организации) корпорации. Относительная их самостоятельность как поисковых инновационных образований дает им известную свободу в распоряжении ресурсами, определении режима работы и т.п. В то же время силовое идеологическое поле корпорации удерживает все организации в "орбите" корпорации. Делегировав значительную часть полномочий на нижестоящие уровни, руководство компании сосредотачивает свое внимание на выработке перспективной стратегии развития фирмы, обеспечивая стратегическое единство инновационной деятельности. Внутрифирменное предпринимательство, в научном аспекте выступает в качестве эффективного метода стимулирования инновационной активности крупных диверсифицированных корпораций. Повышение инновационной активности обеспечивается управленческими усилиями, прилагаемыми в двух направлениях. Первое - стимулирование возникновения новых идей, что требует мобилизации творческих способностей людей. Второе направление - практическое внедрение новаций, основано на использовании предпринимательских способностей.

Инструментом, объединяющем в себе оба указанных направления, является интрапренерство или внутрифирменное предпринимательство. Развитие интрапренерства определяется интенсификацией инновационного предпринимательства и его осуществлением внутри существующей организации. Интрапренерство заключается в том, что на действующем предприятии, выпускающем определенную продукцию или предлагающем услуги, создаются условия для выдвижения новаторских идей, выделяются ресурсы для их реализации и оказывается всесторонняя помощь для реализации этой идеи и её практического использования. С точки зрения целевой направленности, внутрифирменное предпринимательство является средством решения широкого спектра задач, стоящих перед российскими

компаниями. Во-первых, интрапренерство - это оптимальный способ соединения преимуществ малых «предприятий», входящих в состав большой корпорации, с ее синергетическими возможностями. Функция интрапренерства, в этом плане, состоит в создании внутрифирменных организационно-экономических условий эффективного сочетания преимуществ крупного и малого бизнеса, способных частично или полностью исключить влияние их относительных недостатков. Уже в 60-е годы уделялось внимание корпоративной синергии.

Большие диверсифицированные корпорации зачастую более эффективны, чем мелкие фирмы, конкурирующие друг с другом на рынке. Эта внутренне присущая большой корпорации скоординированность действий может быть более эффективной, чем взаимодействие, которое достигается благодаря работе рыночных механизмов в чистом виде. Управление предпринимательскими единицами - это синтез преимуществ независимости небольшого подразделения и синергии крупной организации. Вторая основная задача, решаемая интрапренерством, состоит в организации специфичных внутрифирменных коммерческих взаимоотношений, рождающих личную материальную заинтересованность сотрудников подразделений в продуктивности работы, основанных на внутренней конкуренции (состязательности), которая, в свою очередь, способствует совершенствованию выпускаемой продукции, внедрению нововведений, новых производственных технологий или методов управления. При этом происходит изолирование внутренней среды фирмы от влияния факторов, порождающих бюрократизацию и организационную апатию. Здесь также наблюдается момент не только материальной заинтересованности, но и возможности для персонала самореализоваться. Третья задача во многом связана с организационно-управленческой оптимизацией предприятия. Освобождение российских корпораций от избытка излишних административных звеньев управления, а, в отдельных случаях, и промежуточных уровней служебной иерархии, утрачивающих свои функции в условиях интрапренерства, ведет к снижению постоянных затрат фирмы. Сокращение масштабов административных служб происходит благодаря эффекту самоорганизации горизонтальных структур.

Одной из основ данного эффекта является стремление интрапренеров минимизировать собственные косвенные издержки, подталкивающее, в свою очередь, всю организацию к их сокращению. В-четвертых, с точки зрения организационного внедрения интрапренерство предполагает формирование на действующем предприятии подразделений, включающих в свой состав один или несколько его функциональных отделов общего товарно-рыночного направления, наделяемых строго определенными объемами хозяйственно-экономической самостоятельности и ответственности. Такие подразделения приобретают статус внутрифирменных центров: прибыли (оцениваемых по расчетному показателю прибыли или реальной коммерческой прибыли), реализации (сбытовыми отделениями, оцениваемыми по объему реализации за вычетом издержек), инвестиций (в которых определяется рентабельность по отношению к инвестированному в данное подразделение капиталу) и затрат (в которых рождаются издержки производства).

Рассмотрим механизм построения интрапренерских организаций. В основе интрапренерства лежит новаторская, инициативная деятельность человека, мобилизующего все свои силы, целеустремленно использующего все возможности для достижения поставленной цели и несущего полную ответственность за свои действия. Чтобы внутрифирменное предпринимательство имело успех, необходимо всем участникам системы придерживаться девяти единых принципов. Главные

принципы построения интрапренерской организации: 1)Обеспечивать работникам защиту прав собственности на их изобретения внутри организации; 2)Давать интрапренерским командам ответственность за их средства, даже если они субсидируются из бюджета организации – рассматривайте их как центр прибыли, а не затрат; 3)Проводить усиленные тренировки и обучение, так чтобы работники могли развиваться параллельно с организацией; 4)Требовать от всех правдивости и честности, обратной связи с рынком и поддерживать принятие решений самими сотрудниками; 5)Создавать внутренний «банковский счет» для каждого внутреннего предприятия; 6)Рационализировать системы регистрации внутренних фирм для того чтобы они остались внутри предприятия; 7)Создавать систему регистрации договоренностей и договоров (контрактов) между внутренними предприятиями; 8)Позволять разнообразие в персонале, видах работ, инновационных попытках, изменениях и обменах; 9)Создавать справедливую систему судейства разногласий между внутренними предприятиями, между сотрудниками и внутренними предприятиями

Таким образом, чтобы создать интрапренерскую организацию, необходимо переместить принцип свободного предпринимательства внутрь самой организации. В процессе развития интрапренерства в организации следует учитывать две основные категории факторов, способствующих распространению на российских предприятиях принципов интрапренерства: факторы, обусловленные существующими на данном предприятии условиями или особенностями руководства, и факторы мотивации руководителей и сотрудников. Первая категория факторов облегчает развитие внутрифирменного предпринимательства, в то время как вторая – побуждает руководство и менеджеров компаний поддерживать и стимулировать развитие интрапренерства. Первая группа факторов напрямую связана с организационной структурой фирмы. Простота организационной структуры дает возможность активного обмена идеями и личного общения между управляющими и служащими. Поэтому интрапренерам легче подвигать свои идеи без необходимости прохождения через множество ступеней иерархической системы. Вторым фактором является в значительной степени следствием и заключается в легкости, с которой потенциальные интрапренеры могут достичь признания. Развитию процесса помогают простота организационной структуры и, следовательно, более низкий уровень формальности. Два других фактора воздействия непосредственно связаны со стилем руководства компании.

Вопросы для самоконтроля:

1. Сформулировать определение внутрифирменного предпринимательства.
2. Перечислить субъектов внутрифирменного предпринимательства.
3. Как происходит внедрение интрапренерства в организацию?

Список литературы:

Основная литература:

1. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. - М. : Колос С, 2008. – 312 с.
2. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.

Дополнительная литература:

1. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование" . - М. : Колос С, 2007. – 328 с.
2. Организация предпринимательской деятельности : учебник / С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. ; Под ред. С. И. Грядова. - М. : Колос С, 2003. – 416 с.
3. Основы предпринимательства / ред. А. С. Пелих. - Ростов н/Д : Феникс, 2004. – 512 с.
4. Попов, Н. А. Организация предпринимательской деятельности в аграрном производстве : учебник / Н.А. Попов. - М. : Изд-во РУДН, 2003. – 329 с.
5. Яковлев, Б. И. Организация производства и предпринимательство в АПК : учебник / Б. И. Яковлев. - М. : Колос С, 2004. – 424 с.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

а) основная литература (библиотека СГАУ)

1. Воробьев, С. Н. Управление рисками в предпринимательстве : учебник / С.Н. Воробьев, К. В. Балдин ; 3-е изд. - М. : Дашков и К, 2009. – 772 с.
2. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. - М. : Колос С, 2008. – 312 с.
3. Практикум по организации предпринимательской деятельности в АПК : учебное пособие / В. И. Нечаев, А. З. Рысьмятов, А. П. Соколова ; ред. В. И. Нечаев. - М. : Колос С, 2008. – 255 с.
4. Семенов, А. К. Психология и этика менеджмента и бизнеса : учебное пособие / А. К. Семенов, Е. Л. Маслова ; 6-е изд., испр. и доп. - М. : Дашков и К, 2009. – 276 с.
5. Терновых, К. С. Бизнес-планирование на предприятии АПК : практикум / К. С. Терновых. - М. : Колос С, 2008. – 205 с.
6. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.
7. Ягудин, С. Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг : учеб. пособие по спец. "Антикризисное управление"; рек. УМО / С. Ю. Ягудин. - СПб. : Питер, 2011. – 256 с.

б) дополнительная литература

1. Блинов, А. О. Малое предпринимательство: Теория и практика : учебник / А.О. Блинов. - М. : Дашков и К, 2003. – 355 с.
2. Воробьев, С. Н. Управление рисками в предпринимательстве : монография / С. Н. Воробьев, К. В. Балдин. - М. : Дашков и К, 2006. – 772 с.
3. Гавриков, М. С. Организация предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / М. С. Гавриков, И. А. Родионова. - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2005. – 240 с.
4. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование". - М. : Колос С, 2007. – 328 с.
5. Организация предпринимательской деятельности : учебник / С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. ; Под ред. С. И. Грядова. - М. : Колос С, 2003. – 416 с.
6. Лапуста, М. Г. Малое предпринимательство: учебник / М.Г. Лапуста. - М. : Инфра-М, 2004. – 453 с.
7. Основы предпринимательства / ред. А. С. Пелих. - Ростов н/Д : Феникс, 2004. – 512 с.
8. Попов, Н. А. Организация предпринимательской деятельности в аграрном производстве : учебник / Н.А. Попов. - М. : Изд-во РУДН, 2003. – 329 с.
9. Тактаров, Г. А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски : учеб. пособие / Г. А. Тактаров, Е. М. Григорьева. - М. : Финансы и статистика, 2006. – 256 с.
10. Цоберг, О. А. Малое предпринимательство в пищевой промышленности : методические указания для проведения семинарских занятий и выполнения практических работ очной и заочной формы обучения. / О. А. Цоберг, И. Л. Воротников. - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2005. – 32 с.
11. Широков, Б. М. Малый бизнес. Финансовая среда предпринимательства : учебное пособие / Б. М. Широков. - М. : Финансы и статистика, 2006. – 495 с.

12. Яковлев, Б. И. Организация производства и предпринимательство в АПК : учебник / Б. И. Яковлев. - М. : Колос С, 2004. – 424 с.

в) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы, Агропоиск, полнотекстовая база данных иностранных журналов Doal, поисковые системы Rambler, Yandex, Google:

1. Официальный сайт журнала «Российское предпринимательство» - http://www.creativeconomy.ru/mag_rp/archive/29271/
2. Официальный сайт журнала “Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий» - www.eshpp.ru
3. Официальный сайт международного научного журнала по экономике из перечня ВАКа РФ «Экономика предпринимательства» - <http://www.intereconom.com/archive/142.html>
4. Официальный сайт научно-производственного журнала «Экономика сельского хозяйства России» - <http://www.esxr.ru>
5. Официальный сайт теоретического и научно-практического журнала «АПК: экономика, управление» - http://www.vniiesh.ru/publications/zhurnal_laquoарк
6. Стрекалова, Н. Д. Бизнес-планирование [Комплект] : теория и практика; учебное пособие для бакалавров и специалистов / Н. Д. Стрекалова. - СПб. : Питер, 2012. - 352 с., 1 эл. опт. диск (CD-ROM). - (Учебное пособие. Стандарт третьего поколения).
7. Электронная библиотека СГАУ - <http://library.sgau.ru>
8. 1001 договор на все случаи бизнеса [Электронный ресурс] : справочное издание. - М. : Равновесие, 2008. - 1 эл. опт. диск (CD-ROM). - (Электронный справочник). - Систем. требования: процессор Pentium-II, память 256 МБ ОЗУ, дисковод 24-х CD-ROM, система Windows 98 NT/2000/XP (стандарт "Saledook", функция "Комфортное чтение", система "Интеллектуального поиска", с возможностью создания личной "Электронной библиотеки" и файлов для закидыванию на мобильные устройства).

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
Лекция 1. Сущность и значение предпринимательской деятельности	4
Лекция 2. Предпринимательская среда. Мотивация и социальная ответственность предпринимателя	15
Лекция 3. Виды и формы предпринимательской деятельности	21
Лекция 4. Риск и стратегия предпринимательства	29
Лекция 5. Обоснование и технология принятия предпринимательского решения	35
Лекция 6. Коммерческая деятельность предпринимателя	41
Лекция 7. Партнерские связи в предпринимательской деятельности	50
Лекция 8. Прекращение предпринимательской деятельности	57
Лекция 9. Государственное регулирование предпринимательской деятельности	66
Лекция 10. Повышение инвестиционной привлекательности для малого бизнеса.....	75
Лекция 11. Финансовые ресурсы предпринимателя.....	82
Лекция 12. Прогнозирование бизнес – процессов.....	94
Лекция 13. Понятие и состав трудовых ресурсов.....	100
Лекция 14. Внутрифирменное предпринимательство.....	107
Библиографический список	116