**Л. А. Мишина, Е. Ц. Саблин ОСНОВЫ БИЗНЕСА, шпаргалка**

**1 ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Существует расхожее мнение, что предпринимательство – это удел лишь частных лиц, мелких фирм. Подобный взгляд был характерен для экономики в прошлом. Простота основных потребительских изделий, простота их изготовления, сравнительно небольшие масштабы производства и потребления – вот основные черты той среды, в которой действовал предприниматель в прошлом, при этом не подвергаясь особенному риску и имея небольшой капитал.

На данной стадии развития экономики положение предпринимательства коренным образом изменилось. Появились совершенно новые формы собственности, например общественная и государственная. За последние годы производство и быт людей радикально изменились, а потребность поиска все более эффективных сфер применения труда и капитала осталась. Развитие экономики и предпринимательства способствует развитию технического прогресса. Для производства требуются высокотехнологичные оборудование и материалы. Их производство и эксплуатационное обслуживание технологически весьма сложно и требует значительных вложений денежных средств. Все чаще новое прибыльное дело становится сложным не только одному человеку, но даже крупному предпринимателю. Поэтому предпринимательство становится делом коллективным, часто государственным. Разумеется, остается место и для малого предпринимательства, в том числе индивидуальному предпринимательству.

Однако его деятельность ограничивается в большинстве случаев торговлей, сферой услуг и иногда сельским хозяйством. Производство и финансы преимущественно становятся сферой деятельности крупного капитала, крупных предприятий с большим количеством участников. Современный бизнесмен, обладающий большим капиталом и заинтересованный в развитии крупных компаний, хочет придать зависимому от него менеджменту предпринимательские черты.

Примерно ко второй половине XIX в. появилась необходимость различать предпринимателя и владельца капитала – капиталиста. Современные способы общего финансирования привели к формированию предпринимательских объединений, где капиталисты не всегда играли роли предпринимателей, а предприниматели не всегда были капиталистами.

Различия между капиталистом и предпринимателем, безусловно, будут стираться, если у капиталиста предпринимательский стиль управления. Из этого следует, что понятие «предпринимательство» получило новое содержание.

В современном мире человек, который может понять и оценить перспективу – это предприниматель, но, помимо этого, ему необходимо знать потребности рынка и обладать знаниями в области управления производством, а также использования производственных ресурсов с целью получения дохода.

**2 ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ**

Предпринимательство зародилось во времена Киевской Руси в торговой форме, а также в виде различных промыслов – звероловства и бортничества. Русских купцов можно назвать первыми массовыми представителями российского предпринимательства. Лесной промысел, развивающиеся сельские и городские ремесла, дерево– и металлообработка вместе с торговлей формировали крупные зоны российского предпринимательства. Уже в XI в. на Руси был принят первый документ, регулирующий предпринимательскую деятельность и отношения между предпринимателями – кодекс «Русская Правда». В нем были закреплены принцип и право неприкосновенности собственности предусмотрена возможность банкротства. Татаро-монгольское иго задержало развитие предпринимательства на Руси на века. До XV–XVI вв. предпринимательство проявлялось в основном в виде сельских промыслов. Затем расцвела торговля смолой, воском, льном, коноплей, изделиями из кожи и металла и др. В XVI в. зародилась Нижегородская ярмарка. Монастырские колонии и казачество внесли большую лепту в развитие предпринимательского дела в России. С XVI в. в Московском государстве расцвело торгово-промышленное предпринимательство, подкрепляемое столичным купечеством. Зарождаются поколения предпринимателей. Первым из них считается род Строгановых, породивший крупнейших купцов и промышленников в период XVI–XX вв. Эпоха Петра послужила мощным импульсом развития предпринимательства. Петр и поколение предпринимателей, порожденное им, заложили базис российского торгово-промышленного бизнеса.

Зарождается российское капиталистическое предпринимательство, увязанное с купечеством. Наиболее многочисленные группы предпринимателей составляют богатые крестьяне, ремесленники, торговцы. К началу XX в. предпринимательством в России занималось приблизительно 5 млн человек.

К началу XX в. в России существовало уже 1500 акционерных компаний. Кроме того, процветал семейный капитал, частный бизнес.

Развитию торгового бизнеса способствовало биржевое дело, а развитию финансового предпринимательства – банковское дело, которые были представлены в полной степени в России начала XX в. Основными организационными формами в то время были кооперативы, товарищества, артели. В сельском хозяйстве благодаря Столыпинской реформе были созданы крестьянского предпринимательства, которое, однако, не достигло уровня фермерства.

Жестокий удар по предпринимательству нанесла революция 1917 г. На несколько лет предпринимательство возродилось в период НЭПа (1921–1926 гг.). Лишь начиная с 1965 г., ознаменовавшегося реформой, раскрепощающей товарно-денежные отношения, произошло минимальное размораживание российского предпринимательства. Лишь через четверть века бизнес в Российской Федерации приобрел официальные права гражданства.

**3 ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЗА РУБЕЖОМ**

История предпринимательского дела за рубежом начинается со Средних веков. Уже в те времена купцы, ремесленники, торговцы и миссионеры представляли собой группу начинающих предпринимателей. С зарождением капитализма тяга к богатству преобразовывается в желание получать неограниченную прибыль. Действия предпринимателей постепенно принимают цивилизованный и профессиональный характер. Нередко предприниматель, будучи собственником средств производства, сам трудится на своем заводе или фабрике. В середине XVI в. появляется акционерный капитал, создаются акционерные компании. Первые акционерные общества были образованы в области международной торговли.

Первопроходцем была Английская торговая компания, организованная для торговли с Россией (1554 г.). Позже, в 1600 г., была создана английская Ост-Индская торговая компания, в 1602 г. – образована голландская Ост-Индская компания, а в 1670 г. – компания Гудзонова залива. Со временем акционерная форма хозяйствования становится частью других отраслей экономики. К концу XVII века образуются первые акционерные банки. К примеру, в 1694 г. на акционерных началах был основан Английский банк, а уже в 1695 г. – Банк Шотландии. В конце XVII – начале XIX вв. акционерная форма организации банковского дела получила широкое распространение и развитие во многих странах. В данный период собственность ранее функционировавших крупных семейных фирм, предпринимателей распадается на сотни, тысячи паев вкладчиков – владельцев акций. Все более расширяется пропасть между малым бизнесом и крупным. В подобных условиях мелкому предпринимательствам становится все труднее выживать, ему становятся не по силам многочисленные нововведения.

Вместо этого широкое развитие приобретают средние и крупные фирмы. Постепенно мотив получения максимальной прибыли становится определяющим. В это время появляется новая специальность – менеджер – руководитель и организатор крупного производства. Предпринимательские функции, ранее сосредоточенные в одном лице, расчленяются по специализированным направлениям. Появляются финансисты, экономисты, бухгалтеры, юристы, конструкторы, технологи. Над всеми ними как бы возвышается менеджер, освободившийся от большинства функций и сосредоточившийся на руководстве производством и его организации. Понятия «предприниматель» и «предпринимательство» впервые применил английский экономист конца XVII–XVIII вв. Ричард Кантильон. Согласно ему предприниматель – это человек, который действует в условиях риска. Источниками богатства он считал землю и труд, определяющие реальную действительную стоимость экономических благ.

Позже французский экономист конца XVIII – начала XIX вв. Ж. Б. Сей сформулировал определение предпринимательской деятельности как комбинирование, соединение трех классических факторов производства, таких как земли, капитала, труда.

**4 ИНФРАСТРУКТУРА БИЗНЕСА: ПОНЯТИЕ, СТРУКТУРА**

Важным условием для развития предпринимательства в стране является наличие и развитость инфраструктуры, обеспечивающей выбранный вид бизнеса. Современный бизнес не может замыкаться сам на себе, ему необходимо соответствующее обеспечение, кооперация с другими производствами и организациями, другими словами, должна быть развитая инфраструктура предпринимательства. Инфраструктура представляет собой совокупность организационно-правовых форм, отмечающих движение деловых отношений и увязывающих эти отношения при всем их разнообразии в одно целое. Элемент инфраструктуры – это специализированный вид деятельности, обслуживающий или создающий необходимые условия для работы предприятия в какой-либо сфере деятельности. Так, при реализации товаров могут быть использованы элементы:

1) кредитная система и коммерческие банки;

2) организационно оформленная деятельность посредника на товарных, сырьевых, фондовых и валютных биржах;

3) аукционы, ярмарки и прочие формы организованного небиржевого посредничества;

4) система страхования коммерческого хозяйственного риска, а также страховые (государственные и негосударственные) компании;

5) торговые палаты, иные общественные и добровольные государственно-общественные сообщества деловых кругов;

6) таможенная система;

7) коммерческо-выставочные комплексы;

8) специальные зоны свободного предпринимательства и др.

Другими словами, совокупность элементов инфраструктуры формирует инфраструктуру бизнеса. Современная инфраструктура выполняет такие функции, как:

1) организационное оформление деловых отношений (проектирование, нотариальное дело и др.);

2) облегчение участникам деловых отношений реализации своих интересов, реклама и др.;

3) повышение оперативности и эффективности работы предприятий в результате ориентации различных субъектов хозяйствования на выполнении определенных функций (ремонта, транспорта, связи и др.);

4) упрощение форм юридического и экономического обеспечения предпринимательства (суд, адвокатура, налоговая инспекция и др.).

Обширность сфер предпринимательской деятельности и многочисленность элементов инфраструктуры каждой сферы не предопределяют количество структурных подразделений предприятия: выгоднее консультироваться в специализированных консалтинговых компаниях, имеющих высококвалифицированных и высокооплачиваемых специалистов. Процесс формирования инфраструктуры для предпринимательской деятельности непрерывен, имеет направленность к специализации услуг, расширению их номенклатуры, повышению качества. Чем полнее инфраструктура, тем лучше условия, в которых предпринимательство развивается наиболее оптимально.

**5 ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА: ПОНЯТИЯ И ВИДЫ**

Организация, у которой есть отдельное имущество в собственности, хозяйственном ведении либо оперативном управлении признается юридическим лицом. Данная организация отвечает своим имуществом по принятым обязательствам, она может от своего имени осуществлять и приобретать имущественные, атак-же собственные неимущественные права, быть исполнителем обязанностей и выступать роли истца и ответчика в суде. Юридические лица обязаны иметь самостоятельный баланс либо смету. Юридическое лицо считается официально созданным с того момента, когда произведена его государственная регистрация.

В наименовании юридического лица указана его организационно-правовая форма. В зависимости от вида организационно-правовой формы юридические лица могут действовать на основании устава, или учредительного договора и устава, или одного учредительного договора. Есть два вида юридических лиц: организации коммерческие и некоммерческие.

Коммерческой называется организация, ставящая основной своей целью получение прибыли. Коммерческая организация чистую прибыль распределяет между учредителями (участниками). Организации, которые не ставят своей целью получение прибыли, считаются некоммерческими, полученный доход не распределяется между участниками (учредителями), они осуществляют предпринимательскую деятельность только во имя цели. Юридические организации могут создавать филиалы и представительства, не являющиеся юридическими лицами. Юридическое лицо, создавшее их, наделяет их имуществом, и они действуют на основании утвержденных им положений.

Филиалом называется обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне его местонахождения и выполняющее все его функции либо их часть. Сюда включаются функции представительства, которые выполняет обособленное подразделение юридического лица, расположеное вне его местонахождения, а также представляет интересы юридического лица и осуществляет его защиту. Руководство филиалов и представительств назначается юридическим лицом и работает на основе его доверенности.

Указываются в учредительных документах данного юридического лица его представительства и филиалы. Юридические лица имеют гражданские права, которые соответствуют целям деятельности, установлены в их учредительных документах, и несут обязанности, следующие из этой деятельности. Коммерческие организации могут иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, нужные для любых видов деятельности (исключением являются унитарные предприятия), которые не запрещены законом. Юридические лица получают признание таковыми с того момента, когда производится государственная регистрации их и вносится запись в Единый государственный реестр юридических лиц.

**6 ПРЕДПРИЯТИЕ: ПОНЯТИЕ, ПРИЗНАКИ**

Предприятие – это самостоятельно хозяйствующий субъект, который создан или учрежден в соответствии с требованиями действующего законодательства.

Имеет целью производство продукции, выполнение работ, а также оказание услуг для удовлетворения потребностей общественных, хозяйствующих субъектов и домохозяйств, а также получение прибыли.

Предприятие признается юридическим лицом лишь после проведения государственной регистрации в установленном порядке, оно должно иметь определенные признаки.

1. Предприятие обязано иметь обособленное имущество в своей собственности, хозяйственном ведении либо оперативном управлении. Наличие такового обеспечивает материально-техническую возможность работы предприятия, его экономическую самостоятельность, а также надежность (ликвидность).

2. Способность предприятия отвечать своим имуществом по обязательствам перед кредиторами, а в случае неисполнении обязательств – перед бюджетом.

3. Способность предприятия выступать в хозяйственном обороте от собственного имени, т. е. в соответствии с законами заключать любые виды гражданско-правовых договоров с хозяйствующими партнерами, потребителями продукции, поставщиками всех факторов производства, с гражданами и другими юридическими лицами. В предусмотренных законом случаях юридическое лицо вправе приобрести гражданские права, также гражданские обязанности через своих участников. Представительства и филиалы предприятия не считаются юридическими лицами.

4. Право (возможность) предприятия выступать в качестве истца, предъявлять виновной стороне иски, быть в роли ответчика в арбитражном суде в случае невыполнения обязательств согласно законодательству и договорам.

5. Предприятие обязано иметь самостоятельный баланс либо смету, правильно учитывать затраты, идущие на производство и реализацию продукции, выполнение работ, оказание услуг, своевременно представлять установленную государственными органами отчетность.

6. Предприятию необходимо иметь собственное наименование, которое указывает его организационно-правовую форму, характер деятельности.

Предприятию как юридическому лицу необходимо указывать местонахождение, определяющееся местом его государственной регистрации, если в учредительных документах данного юридического лица не установлено иное. Предприятия делятся на коммерческие и некоммерческие организации.

**7 КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Согласно положениям 1 ч. Гражданского кодекса РФ с 1 января 1995 г. в Российской Федерации могут создаваться (образовываться) юридические лица как коммерческие организации лишь в таких организационно-правовых формах: хозяйственные товарищества иобщества, под которыми подразумеваются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом; производственные кооперативы, т. е. добровольные объединения граждан на основе членства для проведения производственной либо другой хозяйственной деятельности, основанной на их личном труде или каком-либо ином участии и объединении членами (участниками) имущественных паевых взносов; государственные и муниципальные унитарные предприятия (коммерческие организации, которые не имеют права собственности на закрепленное за ними собственником имущество; имущество находится в государственной либо муниципальной собственности и принадлежит данному предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Хозяйственные товарищества создаются двух типов (видов): один из них – полное товарищество, другой – товарищество на вере (коммандитное товарищество), а хозяйственные общества формируются как общества с ограниченной ответственностью, также открытые и закрытые акционерные общества, общества с дополнительной ответственностью, так называемые дочерние и зависимые хозяйственные общества. Согласно ст. 113–115 Гражданского кодекса РФ в экономике страны действуют и способны создаваться унитарные предприятия (государственные и муниципальные), которые основаны на правах хозяйственного ведения и оперативного управления имуществом. Предприятия всех вышеназванных организационно-правовых форм могут быть образованы на основе различных видов собственности: сюда относится частная, коллективная, государственная и муниципальная, смешанная и совместная собственность.

Поэтому различают частные, коллективные, государственные, муниципальные и совместные предприятия, т. е. предприятия с иностранными инвестициями.

В зависимости от количества персонала предприятия делятся на мелкие, малые, средние и крупные. В некоторых странах для деления предприятий по количественным параметрам используются и другие критерии.

Сюда относятся, например, объем оборота, сумма прибыли (дохода), также уровень начального капитала и активов. В нашей стране для отнесения организаций к малым (независимо от организационно-правовой формы) используется только один показатель – количество штатного персонал и численность работников, занятых на основании гражданско-правовых договоров. В зависимости от отрасли народного хозяйства (частично от предмета деятельности) предприятия делятся на промышленные, сельскохозяйственные, строительные, торговые и пр.

**8 ВИДЫ ТОВАРОВ (УСЛУГ)**

Товаром является все, что служит объектом купли и продажи на рынке. Деньги при этом играют роль универсального, пропорционально взвешенного посредника, мерой ценности товара, однако и сами в процессе обмена становятся товаром.

Если говорить о сфере кредитных отношений на фондовых биржах, то национальные деньги – обычный товар, ценность которого относительно материальных благ определяется соотношением спроса и предложения. Но за деньгами всегда стоят продукты труда и природы, предназначенные для обмена путем купли-продажи, они-то и составляют основу товарной массы. В процессе купли-продажи изменяется не содержание товара, а лишь право владения. Товары делятся на две группы:

1) материально-вещественные блага. К ним относятся – пища, одежда, жилище, машины, материалы и т. д.;

2) услуги (услуги транспорта, связи, здравоохранения, науки, образования, культуры, коммунально-бытового обслуживания, рекламы, торговли).

Товарное производство – это изготовление товаров и предоставление услуг не для своего потребления, а для обмена и продажи с целью одновременного приобретения нужных товаров у другого лица (предприятия). Продукция, изготовленная предприятием и предназначенная для продажи, называется товарной продукцией. Продукция или вид работы, предназначенные для личного потребления (выращивание овощей, цветов на садовом участке, ремонт и стирка собственной одежды, приготовление еды и т. д. Эта продукция не подлежит общенациональному учету, а потому находится будто бы в тени. К теневой экономике относится и криминальный (незаконный) товарооборот. Наряду с этим система внутреннего обслуживания на предприятии, включая ремонт средств производства, внутреннюю связь, охрану и т. д., не имеет отношения к теневой экономике, поскольку затраты на эти виды работ включаются в себестоимость и цену товарной продукции и охватываются фабрично-заводским и государственным учетом.

Товарообмен между конкретными производителями товаров – главный способ развития новейшей экономики, которая построена на принципах разделения труда в цивилизованном обществе, специализации и кооперирования производства. Товарное производство включает в себя экономические категории:

1) производство товаров;

2) специализацию товаропроизводителей;

3) кооперирование производства;

4) обмен товарами (купля-продажа) между товаропроизводителями;

5) конечное потребление.

Последние две категории образуют рынок товаров. Главный ориентир деятельности предприятия (фирмы) – рынок, его потребности, структура, динамика и емкость. С рынком предприятие связано не только со стороны производства и сбыта собственной продукции, но и со стороны материально-технического обеспечения производства. Сюда относится снабжение сырьем, материалами, оборудованием и т. д.

**9 ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И СУБЪЕКТЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Субъектом данного вида предпринимательства является малое предприятие. Под субъектами малого предпринимательства подразумеваются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Согласно Федеральному закону «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» субъектами малого предпринимательства считаются такие коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, благотворительных и других фондов, общественных и религиозных организаций не превышает 25 %; доля, которая принадлежит одному или нескольким юридическим лицам, которые не являются субъектами малого предпринимательства.

Содержание учредительных документов также выявило ряд особенностей. В 80–90 случаях из 100 происходит образование малого предприятия, которое основано на частной или смешанной (т. е. частной и государственной) форме собственности.

Зачастую местные власти становятся учредителями малых предприятий (иногда вместе с другими предприятиями). Их вклад как учредителей, как правило, в том, что они предоставляют нежилые помещения на условиях аренды. Малые предприятия можно создавать способом выделения структурных подразделений из общего состава производства, цехов, других подразделений и на акционерных началах.

Второй способ в перехода к рынку и формирования рыночной инфраструктуры признается оптимальным.

Малые предприятия вправе учреждаться вместе с государственными, кооперативными предприятиями, общественными, частными лицами, а также предприятиями иных форм собственности.

Развитие любой формы предпринимательства зависит от двух причин: во-первых, от внутренней экономической обстановки в стране и ее регионах, во-вторых, от способности предпринимателя использовать предоставленные ему права, чтобы реализовать свои хозяйственные цели.

Малая экономика наиболее чувствительна к конкретным условиям хозяйственной конъюнктуры, а личные качества и особенности конкретного руководителя предприятия во многих случаях предопределяют конечный результат экономических решений.

В зависимости от вида деятельности и стратегии поведения предприятия на рынке в экономике развитых стран существуют такие виды малых предприятий, как коммутанты, патиен-ты и эксплеренты.

**10 ПРИЗНАКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

В нашей стране согласно Федеральному закону «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого предпринимательства относятся коммерческие предприятия, у которых в уставном капитале доля участия Российской Федерации, ее субъектов, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и прочих фондов не превышает 25 %, доля, которая принадлежит одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не выше 25 % и в которых предельная численность персонала за отчетный период установлена таким образом: в промышленности – 100 человек; в строительстве – 100 человек; на транспорте – 100 человек; в в научно-технической сфере – 60 человек; в сельском хозяйстве – 60 человек; оптовой торговле – 50 человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – в количестве 30 человек; в остальных отраслях и при проведении других видов деятельности – 50 человек. Численность работников, позволяющая отнести предприятие к малым, включает всех работников (постоянных и временных, которые заняты полный и неполный рабочий день), сюда входят и лица, работающих по совместительству. Содержание учредительных документов также выявило ряд особенностей. В 80–90 случаях из 100 происходит образование малого предприятия, которое основано на частной или смешанной (частной и государственной) форме собственности. Бывают случаи, когда местные власти становятся учредителями малых предприятий (иногда совместно с другими предприятиями), вклад которых как учредителей состоит в предоставлении нежилых помещений на условиях аренды.

У малых предприятий имеются следующие положительные черты: оперативность, а также приспособляемость к местным условиям, невысокие расходы по управлению, возможность более быстрой реализации идей, высокая оборачиваемость капитала и др.

У малых предприятий (к ним также относятся и индивидуальные предприниматели) существуют определенные недостатки: невысокий первоначального капитала, поэтому длительные сроки развития предприятия; финансовые трудности (сложность получения кредита); невысокий уровень профессионального менеджмента; сравнительно высокий риск на первой стадии жизненного цикла предприятия; трудности привлечения высококвалифицированных кадров; высокая занятость руководителя малого предприятия и др.

Поэтому во всех развитых странах, как правило, имеются государственные органы, предназначенные для поддержки малого предпринимательства, осуществляются финансово-кредитная и другие меры поддержки малых предприятий.

**11 ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ В РОССИИ**

Юридические лица как коммерческие организации могут образовываться в таких организационно-правовых формах, как: 1) хозяйственные товарищества и общества. Ими признаются коммерческие организации где имеется разделенный на доли (вклады) учредителей (участников) уставной (складочный) капитал. Хозяйственные общества могут быть следующих видов:

а) товарищества:

– полное товарищество. Участники (полные товарищи) занимаются предпринимательской деятельностью. По отношению к полным товарищам действует неограниченная ответственность;

– коммандитное товарищество. Вместе с полными товарищами в нем есть участники, несущие ответственность по обязательствам товарищества в пределах внесенных ими вкладов;

б) общества:

– общество с ограниченной ответственностью. Это общество, где уставный капитал разделен на доли. Его участники несут риск убытков общества только в пределах их вкладов;

– общество с дополнительной ответственностью (то же, что и ООО). Одно отличие: его участники несут субсидиарную ответственность совместно по обязательствам общества в одинаковом для всех участников кратном размере к стоимости внесенных вкладов;

– акционерное общество. Это общество, где уставный капитал разделен на доли определенных размеров. Для участников имеется риск убытков, существующий в пределах стоимости принадлежащих им акций. Виды:

– закрытое АО. Его акции распространяются лишь среди определенного круга лиц;

– открытое АО. Акции могут переходить от одного лица к другому, согласия других акционеров не требуется

3) кооперативы:

а) производственные (артели). Это объединение людей на основе членства для совместной или иной хозяйственной деятельности, которая основана на личном трудовом и ином участии, а также объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

б) потребительские. Это объединения граждан и юридических лиц на основе членства. Имеют целью удовлетворение материальных, а также иных потребностей участников, осуществляемых путем объединения его членами имущественных паевых взносов. Члены кооператива не обязаны отвечать по долгам организации, а покрывают их из взносов;

4) государственные и муниципальные (унитарные) предприятия. Унитарным предприятием является коммерческая организация, которая не имеет права собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем имуществом, принадлежащим ему, а также не несет ответственности по обязательствам собственника этого имущества.

**12 ХАРАКТЕРИСТИКА ИП**

Индивидуальный предприниматель вправе действовать без оформления статуса предприятия, фирмы, однако при условии государственной регистрации систематической деятельности, предприниматель действует при этом как физическое лицо. Если подобное предпринимательство приносит доходы в сумме выше необлагаемого минимума, то с доходов от индивидуальной предпринимательской деятельности необходима уплата налогов.

Единоличный предприниматель вправе использовать по собственному усмотрению имущество, которое ему принадлежит (например, сдача внаем жилья, выращивание сельскохозяйственной продукции на своем огороде и продажа ее). Согласно Гражданскому кодексу РФ индивидуальный предприниматель всем принадлежащим ему имуществом отвечает по своим обязательствам. Он может начать и прекратить свою деятельность в любое время в соответствии с собственным желанием. В отдельных случаях закон предусматривает необходимость получения платных государственных лицензий, дающих право проведения некоторых видов единоличного предпринимательства (например, отстрела редкой дичи, вылова ценных пород рыб, некоторых видов образовательных услуг и врачебной деятельности).

В случае, если индивидуальная предпринимательская деятельность одного вида носит систематический характер, предпринимателю следует приобретать патент на проведение такой деятельности. Патент выдается на определенный срок, а также на определенный объем деятельности и подлежит оплате.

Любой дееспособный гражданин, желающий создать собственную хозяйственную, коммерческую организацию обладает правом и возможностью приобрести статус юридического лица, зарегистрировав себя как частное предприятие, фирму в соответствии с действующим законодательством. Собственник (учредитель) частной фирмы (субъект предпринимательской деятельности) вправе нанимать на работу любое количество сотрудников (наемных работников, не влияющих на управление фирмой). К частному предпринимательству тесно примыкает семейное, которое, хотя и следует, строго говоря, относить к групповым, т. е. коллективным формам, в действительности при наличии нормальных отношений в семье представляет разновидность частного предпринимательства. Поскольку индивидуальный владелец – предприниматель, ведущий единоличный бизнес, не связан никакими условиями, а также ограничениями, которые диктуют совладельцы, и в небольшой степени отягощен необходимостью документировать свои действия, такой бизнес обладает привлекательностью.

Однако независимость и простота приобретаются ценой неограниченной персональной ответственности и необходимости отделения владения от владельца (умирает владелец, погибает фирма, наследники получат не фирму, а наследуемые ценности).

**13 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО**

Общество с ограниченной ответственностью одна из наиболее распространенных организационно-правовых форм субъектов хозяйственной жизни (рыночной экономики). Это общество организуется одним или группой лиц, уставный капитал его разделен на доли, определенные учредительными документами. В качестве вкладов (паев) участники вносят денежные средства, здания, сооружения, машины, сырье, материалы, ценные бумаги, а также интеллектуальную собственность в виде ноу-хау (рецептуру, техническую идею, новую технологию и т. п.).

Все неденежные вклады подлежат единогласному утверждению общим собранием учредителей общества. Важнейшей отличительной чертой данного общества является положение, что его участники по обязательствам общества не отвечают и несут риск убытков, которые связаны с работой общества, в пределах стоимости внесенных вкладов. Другая особенность ООО: в соответствии с ГК участник данного общества имеет право выйти из общества по собственному желанию независимо от желания других его участников, что приносит большую экономическую свободу участников общества. Третья особенность: в соответствии с учредительными документами, а также законом участнику общества должна быть выплачена стоимость части имущества, которая соответствует его доле в уставном капитале общества. Местонахождение юридического лица определяется местом, где оно зарегистрировано, а также – местонахождением органов управления ООО или основным местом деятельности юридического лица. Участниками общества могут быть отдельные граждане, юридические лица, граждане и юридические лица (общественные орга-низации). Органы и органы местного самоуправления не имеют права быть юридическим лицом.

Государственные органы становятся участниками общества, если иное не определено законодательством.

Следует отметить, что общество может быть учреждено одним лицом, становящимся его единовременным участником.

Если количество участников (учредителей) – физических лиц – более 50 человек, то ООО должно быть за год преобразовано в акционерное общество открытого типа или в производственный кооператив.

Допускается преобразование ООО в АО закрытого типа, однако для этого необходимы некоторые основания.

Учредительный договор принимается общим собранием учредителей и содержит принципиальные положения, определяющие всю деятельность общества.

Устав детализирует положения учредительного договора и отражает сложившиеся реалии текущего времени.

В случае возникновения конфликтных ситуаций приоритет отдается положениям, зафиксированным в уставе.

**14 ХАРАКТЕРИСТИКА ОАО**

Акционерным обществом считается общество, где уставный капитал разделен на определенное количество акций.

Владельцы акций этого общества, т. е. акционеры, не отвечают по его обязательствам, однако несут риск убытков, которые связаны с деятельностью общества, в пределах стоимости акций, которые им принадлежат, иными словами.

Акционеры несут ограниченную ответственность в пределах сумм приобретенных акций, акционерное общество, в котором акционеры могут беспрепятственно продавать принадлежащие им акции без согласия иных акционеров, называется открытым акционерным обществом.

Такое общество может проводить открытую подписку на акции, которые они выпускают, проводить их свободную продажу на условиях, определенных законом и другими правовыми актами.

Акционерное общество – это самая распространенная организационная форма крупных капиталистических предприятий. Капитал акционерного общества создается учредителями путем выпуска, продажи (или, как еще говорят, размещения) акций.

Акции открытого общества могут переходить от одного акционера к другому, и при этом не требуется согласия других акционеров, а также могут свободно продаваться на финансовом рынке. Формально каждый человек, купивший акции открытого общества, становится его совладельцем.

Но непосредственно влияют на управленческие решения те, кто владеет контрольным пакетом акций (формально – свыше 50 % всех акций, на практике – 15–30 %).

Акционер несет ответственность по обязательствам предприятия только в размере капитала, вложенного в акции.

Если предприятие обанкротилось, владелец акций теряет только ту сумму капитала, которую он истратил на приобретение ценных бумаг. Акционерное общество, объединяя на единой правовой основе своих участников, обеспечивает лучшую форму реализации коллективной собственности, создавая заинтересованность в конечных результатах деятельности.

Выпуск и распространение акций предоставляет возможность контроля хозяйственной деятельности, а также управления ею акционерами.

С другой стороны, выпуск акций является сильным и неформализованным способом привлечения средств, предназначенных для расширения, модернизации и диверсификации производства.

**15 ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАО**

Акционерным обществом признается общество, уставный капитал которого делится на определенное количество акций. Акционеры, т. е. владельцы акций данного общества, не должны отвечать по его обязательствам, однако несут риск убытков, которые связаны с работой общества, в пределах стоимости акций, которые им принадлежат, т. е. несут ограниченную ответственность в пределах сумм приобретенных акций. Акционерное общество, акции которого распространяются лишь среди его учредителей или же другого, заранее определенного круга лиц, считается закрытым акционерным обществом.

Данное общество не имеет права открыто покупать или продавать выпускаемые им акции, а также предлагать их каким-либо другим образом неограниченному кругу лиц. Число участников закрытого акционерного общества не может превышать числа, которое определено законом об акционерных обществах (не более 50). Акционерное общество – это основная организационная форма крупных капиталистических предприятий.

Акции в закрытом акционерном обществе не поступают в свободную продажу и принадлежат лишь нескольким учредителям. Акции закрытого общества переходят от одного лица к другому лишь при условии согласия большинства акционеров, если иное не оговорено в уставе. Акционер несет ответственность по обязательствам предприятия только в размере капитала, вложенного в акции.

Если предприятие обанкротилось, владелец акций теряет только ту сумму капитала, на которую он приобрел ценные бумаги. Акционерное общество, которое объединяет всех участников на единой правовой основе, обеспечивает лучшую форму реализации коллективной собственности, создавая заинтересованность в конечных результатах деятельности. Выпуск, а также распространение акций предоставляет реальную возможность контроля хозяйственной деятельности, а также управления ею со стороны акционеров.

С другой стороны, выпуск акций – это мощный и неформализованный способ для привлечения денежных средств с целью расширения, модернизации и диверсификации производства. Особенности акционерных обществ:

1) разделение капитала на доли – акции;

2) «распыление» риска. В случае банкротства акционерного общества акционер рискует потерять те деньги, потраченные на приобретение акций;

3) право акционеров на ежегодный доход – дивиденд. Зачастую акционер не работает на предприятии, акции которого он приобрел, и не должен присутствовать на общих собраниях акционеров;

4) уставная форма объединения, которая предоставляет возможность легко менять число участников, а также размеры акционерного капитала;

5) отделение общего руководства от управления предприятием, которое сосредотачивается в руках правления (дирекции) общества.

**16 ХАРАКТЕРИСТИКА ОДО**

Обществом с дополнительной ответственностью считается учрежденное одним или несколькими лицами общество.

Его уставный капитал разделен на доли в соответствии с определенными учредительными документами.

Общество с дополнительной ответственностью во многом схоже с обществом с ограниченной ответственностью.

Участниками данного общества могут быть отдельные граждане, юридические лица, граждане и юридические лица, а также (общественные организации).

Следует отметить, что государственные органы, а также органы местного самоуправления не имеют права выступать участниками общества в случае, если иное не определено законодательством.

Данное общество может быть открыто одним лицом, являющимся его единовременным участником.

В качестве вкладов (паев) участники могут внести денежные средства, здания, сооружения, машины, сырье, материалы, ценные бумаги, а также интеллектуальную собственность в виде ноу-хау (рецептуру, техническую идею, новую технологию и т. п.).

Все неденежные вклады подлежат единогласному утверждению общим собранием учредителей общества.

Отличие только в том, что в ОДО наличествует дополнительная субсидиарная ответственность по обязательствам общества. Такая ответственность относится не ко всему имуществу участников, а лишь его части, которая заранее определена учредительными документами общества.

В случае, если происходит банкротство одного из участников, его дополнительная ответственность делится между остальными (пропорционально или в ином порядке).

Поэтому совокупная сумма дополнительных гарантий кредиторам общества остается неизменной.

Специфика ОДО – в исключительной форме имущественного обязательства участников по его долгам.

Ответственность в этом случае является субсидиарной, а требования к его участникам можно предъявить только при недостаточности имущества общества для расчетов с кредиторами; ответственность носит солидарный характер, кредиторы имеют право в полном объеме либо в любой части предъявить требования к любому участнику, который обязан их удовлетворить; участники несут одинаковую ответственность, т. е. в равной мере, равную размерам их вкладов в уставный капитал; общий объем ответственности всех участников утверждается учредительными документами как величина, кратная (двух-, трехкратная и т. п.) размеру уставного капитала.

**17 ХАРАКТЕРИСТИКА ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРИЩЕСТВ**

Хозяйственными товариществами признаются коммерческие организации, где имеется разделенный на доли (вклады) учредителей (участников) уставной (складочный) капитал. Имущество, которое создается за счет вкладов учредителей (участников), а также производится и приобретается хозяйственным товариществом либо обществом в процессе его работы, принадлежит ему на праве собственности.

Имеются следующие виды хозяйственных товариществ.

1. Полное. Участники полного товарищества (полные товарищи) занимаются предпринимательской деятельностью. Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом в соответствии с обязательствами товарищества.

Участник полного товарищества, который не является его учредителем, несет ответственность наравне с остальными участниками по обязательствам, возникшим до его вступления в товарищество. Участник, вышедший из товарищества, отвечает по обязательствам, которые возникли до момента его выбытия, так же как и оставшиеся участники в течение 2 лет со дня постановления отчета о деятельности товарищества за год, в которой участник выбыл из товарищества.

2. Товарищество на вере (коммандитное товарищество). В нем наряду с полными товарищами есть один или несколько участников-вкладчиков (коммандистов). Они несут риск убытков, которые связаны с работой товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов, однако не участвуют в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности. Таким образом, полноправными участниками товарищества на вере считаются полные товарищи, которые от имени товарищества проводят предпринимательскую деятельность, а также проводят по желанию всех полных товарищей управление коммандитным товариществом. Следует отметить, что они несут солидарно ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом.

Коммандитисты, т. е. вкладчики, не занимаются предпринимательской деятельностью, не принимают участия в управлении товариществом и несут по обязательствам товарищества ответственность лишь в пределах внесенных ими вкладов, т. е. несут ограниченную ответственность. Это положение более привлекательно для многих вкладчиков, поскольку они практически получают доходы на вложенные в складочный капитал (фонд) товарищества свои вклады.

Права вкладчика товарищества на вере:

1) получать часть прибыли товарищества, которая приходится на его часть в складочном капитале, в порядке, определенном учредительным договором;

2) знакомиться с годовыми отчетами и балансами товарищества;

3) выйти из товарищества по завершении финансового года и забрать свой вклад в порядке, определенном учредительным договором; также передать свою долю в складочном капитале либо его часть другому вкладчику или третьему лицу.

**18 ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ**

Производственным кооперативом (артелью) считается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной либо другой хозяйственной деятельности (к этому относятся производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, исполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, предоставление других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии, а также объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Число членов производственного кооператива должно быть не менее 5.

Члены производственного кооператива по обязательствам кооператива несут субсидиарную ответственность в рамках и в порядке, которые предусмотрены Федеральным законом Российской Федерации «О производственных кооперативах» от 8 мая 1996 г. и уставом. Учредительным документом кооператива является устав, который утверждается общим собранием членов кооператива, где определяются права и обязанности членов кооператива и другие сведения согласно Федеральному закону.

Производственные кооперативы предусматривают личное трудовое или иное участие их членов в деятельности и имущественные паевые взносы. В зарубежной практике кооперативы, как правило, не ставят в качестве первоначальной цели получение доходов, прибыли. Главным в их работе считается оказание помощи, содействия членам общества. Характерным для них являются тесные связи фирмы с членами кооператива. Общей в настоящее время для зарубежной практики является тенденция свертывания кооперативов как формы организации хозяйственной деятельности. Существующие в нашей стране производственные кооперативы фактически близки к обществам с ограниченной ответственностью. Имущество кооперативов создается на долевой основе за счет взносов его членов, которые проводятся в денежной и материальной формах.

Имущество создается также за счет продукции кооператива, доходов, получаемых от ее реализации, и иных видов деятельности.

Высший орган управления кооператива – общее собрание. Исполнительными органами становится правление, которое возглавляет председатель. В ходе работы общего собрания каждый член кооператива имеет только один голос независимо от размера его имущественного взноса.

Для кооперативов не установлена зависимость дохода членов кооператива от размера паевых взносов. Индивидуальные заработки его членов определяются их трудовым вкладом и величиной части валового дохода, предназначенной для оплаты труда. Производственные кооперативы, которые существуют в сельском хозяйстве, учреждаются (создаются) и функционируют согласно ГК РФ и Федеральному закону РФ «О сельскохозяйственной кооперации» (8 декабря 1995 г.).

**19 ХАРАКТЕРИСТИКА НАРОДНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Народное предприятие – одна из организационно-правовых форм предпринимательства в России, представляет собой разновидность закрытого акционерного общества с нижним ограничением числа участников. Акционерным обществом считается общество, уставный капитал которого разделен на определенное количество акций.

Закрытым акционерным обществом является общество, акции которого распространяются лишь среди его учредителей или другого, заранее определенного круга лиц. Закрытое акционерное общество не имеет права проводить свободную подписку на акции, которые оно выпускает, или иным образом предлагать их для приобретения широкому кругу лиц.

Имеются основные положения создания ифункционирования народного предприятия в условиях России.

1. Предприятие создается на добровольной основе, с достаточной численностью работников. Оно может формироваться путем преобразования любой коммерческой организации, основанной на частном капитале.

2. Работникам народного предприятия принадлежит не менее 75 % уставного капитала. Но владельцами паев предприятия может быть лишь ограниченное число работников, как правило, до 10 % от их личного вклада.

3. Вновь принимаемые работники наделяются акциями (паями) обычно соответственно с их личным вкладом.

4. Один работник может владеть ограниченным числом акций. При увольнения он должен продать принадлежащие ему акции (паи) народному предприятию, последнее обязано их купить. При этом возможно провести частичную продажу акций внутри предприятия.

5. В управлении предприятием при принятии решений допускается голосование. Действует принцип: «Один пайщик – один голос», и это не зависит от числа принадлежащих акционеру акций.

6. Размер оплаты труда руководителей строго ограничен. Вместе с тем избранный директор предприятия наделяется широкими полномочиями.

Он вправе быть одновременно и председателем наблюдательного совета предприятия. Считается, что создание народных предприятий улучшает на предприятиях социальный климат. Партнерство заменяет отношения наемного труда и капитала. Вместо выплаты тарифных ставок и окладов работники получают процент от дохода предприятия, который зависит от количества принадлежащих им паев (акций) и трудового вклада. Хотя российским законодательством задерживается правовое оформление народного предприятия, однако на практике по его правилам в конце XX в. в стране работали уже многие коллективы. Например, картонно-бумажный комбинат, образованный в Набережных Челнах, объединение «Микрохирургия глаза», акционерное общество «Хитон», основанное в Казани, и др. Практика подтверждает перспективность и целесообразность создания такого рода предприятий.

**20 ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЪЕДИНЕНИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВ**

Крупномасштабному бизнесу свойственны особые формы организации, такие, как ассоциативные формы, в основе их лежит объединение предприятий и фирм в совокупные структуры. Рассмотрим их основные виды. Корпорация – это акционерное общество, которое объединяет деятельность нескольких фирм для достижения их общих целей или защиты привилегий. Поскольку корпорация является юридическим лицом, она несет ответственность по долгам и налогам за все предприятия, которые входят в нее, и является самостоятельным субъектом предпринимательской деятельности.

Хозяйственные ассоциации – это договорные объединения предприятий и организаций, которые создаются для совместного выполнения однородных функций, а также координации общей деятельности. Участники обладают правом входить в любые другие ассоциации. Концернами называется форма договорных крупных объединений, как правило, монопольного типа, которая позволяет в полной мере использовать возможности крупномасштабного производства, комбинирования, кооперирования благодаря наличию производственно-технологических связей. Признак концернов – единство собственности входящих в концерны фирм, предприятий, банков. Холдинг-компании обладают контролем над другими компаниями или за счет владения их акциями и денежным капиталом, или потому, что имеют право назначать директоров подконтрольных компаний. Консорциум – временное добровольное объединение предприятий, организаций, которое создается для решения конкретных задач и проблем, проведения в жизнь крупных инвестиционных, научно-технических, социальных, экологических проектов. Строится на договорной основе. Предприятие одновременно может входить в несколько консорциумов. В консорциум могут объединяться и крупные, и мелкие предприятия. Создание финансово-промышленных групп (ФПГ) преследует цель привлечения инвестиций, восстановления кооперированных, а также технологических связей между предприятиями, повышения эффективности производства. Существуют организации – торговые, промышленные и кредитно-финансовые.

Отличительные признаки ФПГ – сердцевиной группы обычно считается финансовая компания (банк, сбербанк, страховая компания); иногда ФПГ имеет основанием структуру торгового дома; большое значение имеет участие промышленной части, ее составляют предприятия разных отраслей. Предпринимательские союзы – группы независимых компаний которые связаны общими целями.

Участие в одном союзе может совмещаться с участием в других видах деятельности. Характерные черты: переплетение связей, имеющихся между поставщиками, покупателями и производителями; долгосрочные отношения между организациями-участниками, причем каждая является одновременно самостоятельной и ведущей.

**21 НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ**

Некоммерческая организация – это организация, которая не ставит главной целью своей деятельности получение прибыли, которая при возможном получении не делится между участниками. Некоммерческая организация способна проводить предпринимательскую деятельность только в том случае, если она служит достижению целей, ради которых она создана. Решение о создании некоммерческой организации принимается ее учредителями. Учредителями в зависимости от организационно-правовой формы некоммерческие организации вправе выступать граждане и юридические лица. Число учредителей не ограниченно. Местонахождение некоммерческой организации определяется местом ее государственной регистрации. С момента регистрации она является юридическим лицом. В учредительных документах некоммерческой организации, в уставе, в учредительном договоре, решении собственника должно быть: наименование организации; указание на характер ее деятельности, а также права и обязанности членов. Должны указываться условия приема и выбытия из организации; источники формирования имущества некоммерческой организации и порядок его использования, если произойдет ликвидация коммерческой организации; порядок внесения изменений в учредительные документы. Следует отметить, что учредительные документы могут иметь и иные, не противоречащие законодательству положения. Источники формирования имущества в денежных и других формах:

1) регулярные и единовременные поступления от учредителей (участников, членов);

2) имущественные взносы и пожертвования, вносимые добровольно;

3) выручка от реализации товаров, работ, услуг;

4) дивиденды, доходы, проценты, которые получают по акциям, облигациям, иным ценным бумагам и вкладам;

5) доходы, получаемые от собственности некоммерческой организации;

6) другие не запрещенные законом поступления. Высшими органами управления некоммерческой организации являются общие собрания или коллегиальный орган управления. К возможностям главного органа управления относятся следующие вопросы.

1. Изменение устава некоммерческой организации.

2. Определение приоритетных направлений работы некоммерческой организации, принципов формирования и пользования ее имуществом.

3. Создание исполнительных органов некоммерческой организации.

4. Утверждение финансового плана данной организации и внесение в него изменений.

5. Создание филиалов и открытие представительств этой организации.

6. Участие в организациях.

7. Реорганизация и ликвидация данной организации.

К формам некоммерческих организаций относятся: общественные и религиозные организации (объединения), фонды, некоммерческие партнерства, учреждения, а также автономные некоммерческие организации.

Некоммерческие организации способны создавать ассоциации.

**22 ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВ**

Потребительские кооперативы – одна из организационно-правовых форм предприятий в Российской Федерации.

Потребительские кооперативы представляют собой объединения на основе членства граждан и юридических лиц и имеют целью удовлетворение материальных и иных потребностей участников, которые осуществляются объединением имущественных (паевых) взносов его членов. Основным учредительным документом является устав кооператива. Высший орган управления кооператива – общее собрание членов кооператива (комитет). Исполнительные органы представлены правлением, возглавляемым председателем. Управление кооперативом производится комитетом – зачастую это служащие, которые совмещают эту работу с другой.

Они выбираются членами кооператива. Текущую работу кооператива исполняют управляющие, занятые здесь полный рабочий день, их назначают члены выборного комитета. Независимо от величины имущественного взноса на общем собрании каждый член кооператива имеет только один голос. Для кооперативов не установлена зависимость дохода членов кооператива от величины паевых взносов. Потребительский кооператив может, кроме того, вести и предпринимательскую деятельность; например, гаражный кооператив может оказывать услуги населению, производя авторемонтные работы. У потребительских кооперативов имеется несколько характерных отличий от других организационно-правовых форм предпринимательской деятельности: 1) члены потребительского кооператива не обязаны участвовать в труде;

2) члены кооператива не отвечают по долгам организации, а покрывают их из взносов;

3) полученная от предпринимательской деятельности прибыль распределяется между членами кооператива.

Основными принципами кооперативных обществ являются:

1) открытое членство. В кооперативном обществе не ограничена численность, каждый может войти в него и выйти в любой момент;

2) распределение прибыли между членами (в виде дивидендов). Размер дивидендов зависит от суммы средств, принесенных в кооператив;

3) выплата процента на акционерный капитал.

Все члены кооперативов получают фиксированный процент на свой акционерный капитал. Преимуществами потребительских кооперативов являются следующие.

1. Стабильность торговых операций, что связано с благонадежностью участников.

2. Деление прибыли между участниками кооператива.

3. Руководство избирается демократическим путем.

Недостатками потребительских кооперативов являются следующие.

1. Демократически избранное руководство может не обладать достаточным опытом предпринимательства.

2. Существует вероятность, что из-за пассивности рядовых членов кооператива руководство кооператива не будет избрано в полном соответствии с общим мнением.

**23 ОБЩЕСТВЕННЫЕ И РЕЛИГИОЗНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ, ФОНДЫ**

Общественные и религиозные организации и фонды являются разновидностями некоммерческой организации. Некоммерческой организацией считается организация, не ставящая целью извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. Полученная прибыль не распределяется между участниками. Некоммерческая организация может осуществлять предпринимательскую деятельность лишь в случае, если это служит достижению целей, ради которых она образована. Решение создать некоммерческую организацию принимается ее учредителями. Учредителями в зависимости от организационно-правовой формы некоммерческой организации вправе выступать граждане и юридические лица. Число учредителей может быть различным, оно не ограниченно.

Высшими органами управления некоммерческой организации являются общие собрания или коллегиальный орган управления. Общественными и религиозными организациями (объединениями) считаются добровольные союзы граждан, которые объединились на основе общих интересов для удовлетворения духовных либо иных нематериальных потребностей. Участники объединений не сохраняют прав не переданное ими имущество в собственность этих организаций (также и на членские взносы). Они не отвечают по обязательствам этих организаций, в свою очередь, организации не должны отвечать по обязательствам своих членов. Особенности правового положения организации, реорганизации, ликвидации религиозных организаций регулируются Законом России «О религиозных объединениях».

Фондом является не имеющая членства некоммерческая организация, которая учреждена гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, своими целями имеют социальные, благотворительные, а также культурные, образовательные либо иные общественно полезные цели. Имущество, которое фонду его учредителем, становится собственностью фонда.

Фонд должен каждый год публиковать отчеты о том, как использует свое имущество, а использовать его он может лишь на цели, которые определяются уставом фонда. Надзор за деятельностью фонда проводит попечительский совет. Принять решение о ликвидации фонда вправе только суд в соответствии с заявлениями заинтересованных лиц. Фонд может быть ликвидирован:

1) если вероятность получения необходимого для осуществления целей фонда имущества нереальна;

2) в случае, если цели фонда не могут быть достигнуты, а нужные изменения целей фонды не могут быть произведены;

3) в случае уклонения фонда в его работе от целей, предусмотренных уставом;

4) в иных случаях, предусмотренных законом. Если фонд ликвидируется, имущество, которое осталось после удовлетворения требований кредиторов, направляется на цели, определенные в уставе фонда. Для ликвидации фонда предусмотрен особый порядок, обозначенный в ст. 119 ГК РФ.

**24 ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Организационно-правовыми формами российских государственных предприятий являются государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Следует отметить, что унитарным предприятием является коммерческая организация, не имеющая права собственности на имущество, которое закреплено за ней собственником. Имущество унитарного предприятия неделимо и не может распределяться по вкладам, долям, паям и акциям между кем бы то ни было, в том числе между работниками предприятия. Государственные унитарные предприятия учреждаются государством в лице его уполномоченных органов, т. е. министерств и ведомств. Муниципальные унитарные предприятия создаются в соответствии с законом органами местного самоуправления.

Особой разновидностью унитарных предприятий считаются унитарные государственные и муниципальные учреждения, которые проводят деятельность в качестве некоммерческих, сюда относятся государственные образовательные учреждения, государственные научно-исследовательские институты.

Имущество государственного и муниципального унитарного предприятия относится к государственной или муниципальной собственности и принадлежит данному предприятию на основании хозяйственного ведения или оперативного управления, при этом унитарные предприятия, созданные на праве оперативного управления, вправе иметь лишь государственную принадлежность. Это значит, что данные предприятия создаются исключительно Правительством РФ. Такое унитарное предприятие имеет название федерального казенного предприятия. Унитарное предприятие, созданное на праве хозяйственного ведения, может учреждать иное унитарное предприятие, которое называется дочерним, путем передачи ему своего имущества в хозяйственное ведение. Устав казенного предприятия утверждает Правительство РФ, оно же и назначает руководителя предприятия путем заключения с ним контракта. Собственник имущества, которое находится в хозяйственном ведении, согласно закону решает различные вопросы, к которым относятся создание предприятия, определение предмета и цели деятельности, его регистрации, ликвидации, а также назначает директора предприятия, утверждает устав, проводит контроль за сохранностью и использованием только по назначению имущества, которое принадлежит предприятию.

Предприятие не имеет права продать принадлежащее ему на праве хозяйственного ведения недвижимое имущество, не вправе сдавать его в аренду, отдавать в залог или вносить в качестве вклада в уставный капитал хозяйственных обществ и товариществ, либо другим способом распоряжаться данным имуществом без согласия собственника. Учредительным документом унитарного предприятия является устав. Для казенных предприятий Правительством РФ утверждается типовой устав.

**25 ПУБЛИЧНЫЕ КОРПОРАЦИИ**

Публичная корпорация является организационно-правовой формой предприятия. Эта форма применяется для управления национализированными отраслями. Публичная корпорация является юридическим лицом. Публичные корпорации относятся к государственным предприятиям.

Местные органы власти считаются публичными корпорациями, у них имеются полномочия для выпуска муниципальных ценных бумаг, они имеют право получать займы под обеспечение учетных ставок. В распоряжении общественных органов власти есть большое количество прибыльных торговых предприятий (арендованные помещения муниципалитета, транспорт, разное имущество для проведения досуга, аэропорты и морские порты).

Публичные корпорации не имеют права выпускать в обращение акции, а также они не могут являться владельцами акций. Они принадлежат государству, при этом правительство действует как совет директоров, которому доверено эффективное управление общественной собственностью от имени граждан.

Управление в публичных корпорациях осуществляет совет управляющих. Можно предположить, что руководители этих корпораций имеют те же обязанности, что и директора компаний. Важнейшее различие состоит в том, что они по-разному попадают на руководящие должности. В публичных корпорациях руководители назначаются министром внутренних дел, в то время как в компаниях с ограниченной ответственностью право выбора руководства предоставлено акционерам. Управляющие публичных корпораций осуществляют руководство работой предприятий, однако отвечают перед правительством, а не перед собранием акционеров. Ответственность за их деятельность несет государственный министр. К примеру, министр энергетики несет ответственность за состояние добычи угля в стране, а министр транспорта отвечает за железнодорожные линии.

В публичных корпорациях нет акционеров, и данная организация не способна собрать капитал путем выпуска акций. Есть страны, где они получают долгосрочные займы от правительства, а краткосрочные – от банков. Имеются публичные корпорации, которые получают займы из-за рубежа. Государство возмещает все расходы, к которым относятся также убытки публичных корпораций. Публичные корпорации должны каждый год представлять отчеты о деятельности, а также баланс доходов и расходов. Данные документы рассматриваются правительством. Основной целью публичных корпораций является общее благо.

Таким образом, управляющие обязаны вести дело таким образом, чтобы оно было максимально эффективно в интересах общества, всей страны. Публичные корпорации должны в большой мере проявлять заботу о социальных последствиях своей деятельности. Например, корпорация железнодорожных линий не должна допустить, чтобы железная дорога в отдаленных сельских районах была закрыта, потому что местные жители будут полностью лишены важнейшей транспортной услуги.

**26 МУНИЦИПАЛЬНЫЕ И УНИТАРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Унитарным предприятием является коммерческая организация, которая не имеет права собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Устав унитарного предприятия, кроме обычных сведений о наименовании, местонахождении, должен иметь сведения о предмете и целях деятельности данного предприятия, а также о величине его уставного фонда, порядке и источниках его формирования. Немаловажно, что унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем имуществом, но не несет ответственности по обязательствам собственника этого имущества. Унитарные предприятия имеют ряд отличий от других коммерческих предприятий, к которым относятся следующие.

1. Заложен принцип унитарности в форму хозяйствования унитарного предприятия (этим оно отличается от других коммерческих предприятий, основанных на принципе корпоративности). Различие заключается и в том, что соответствующая коммерческая организация не имеет права собственности на закрепленное за ней имущество. Собственником данного имущества является учредитель организации, т. е. государство.

2. Имущество унитарного предприятия неделимо и ни при каких обстоятельствах не может распределяться по вкладам, долям и паям, а также и между работниками унитарного предприятия.

3. У унитарных предприятий есть особый имущественный статус. Он заключается в том, что право собственности сохраняется за учредителем, а имущество закрепляется за унитарным предприятием только на ограниченном вещном праве (хозяйственного ведения либо оперативного управления).

4. Управление данным предприятием происходит следующим образом. Руководитель унитарного предприятия может быть назначен собственником или уполномоченным собственником органом, которым он и подотчетен. В зависимости от того, кто владеет собственностью, унитарные предприятия подразделяются на государственные или муниципальные. Унитарные предприятия делятся на две категории в зависимости от прав, предоставляемых учредителем.

Право хозяйственного владения – это право государственного либо муниципального унитарного предприятия владеть, пользоваться, а также распоряжаться имуществом собственника согласно закону или иным правовым актам.

Правом оперативного управления – называется право учреждения либо казенного предприятия владеть, пользоваться, а также распоряжаться закрепленным за ним имуществом собственника согласно закону. В случае, когда обнаруживается несостоятельность казенных предприятий, то Российская Федерация несет субсидиарную ответственность по обязательствам данного предприятия при недостаточности его имущества как учредителя. Следовательно, унитарное предприятия, основанное на праве оперативного управления, в принципе не может обанкротиться.

**27 СУБЪЕКТЫ И ОБЪЕКТЫ БИЗНЕСА**

Субъекты бизнеса относятся к числу хозяйственных субъектов.

Это отечественные и зарубежные коммерческие организации и их блоки, некоммерческие организации, которые занимаются коммерческой деятельностью, и индивидуальные предприниматели.

Являются юридическими лицами коммерческие и некоммерческие организации. С момента регистрации в качестве индивидуального предпринимателя без образования юридического лица граждане вправе заниматься предпринимательской деятельностью.

Юридические лица представлены коммерческими организациями, к которым относятся полные товарищества, общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные организации. Все перечисленные организации как юридические лица имеют в собственности или управлении отдельное имущество и отвечают по своим обязательствам этим имуществом.

Также они могут от своего имени приобретать и реализовывать имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Они имеют автономный баланс и смету.

Экономическая деятельность субъекта в условиях рыночной экономики, направленной на достижение прибыли путем создания и реализации конкретных продуктов и услуг называется бизнесом или предпринимательской деятельностью.

Предпринимательская деятельность выглядит как инициативная, независимая деятельность граждан и их союзов, направленная на получение прибыли, реализовывается гражданами на свой риск и под имущественную ответственность в рамках, определяемых организационно-правовой формой предприятия.

Капитал является основным понятием бизнеса.

Под капиталом понимается имущество и права, применение которых позволяет получать добавочную стоимость.

Бизнесом называется использование дополнительного капитала с цепью получения добавочной стоимости.

Капитал это очень сложное и многогранное понятие.

Под этим термином раньше понимали только материальные объекты, потом к ним прибавились и нематериальные объекты (например, деньги).

В наше время под этим понятием стали понимать некую совокупность самых разнообразных сущностей (таких как торговые марки), которые в своей общности составляют стоимость той или иной компании.

**28 ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ БИЗНЕСА**

В зависимости от субъекта бизнеса и ее связи с основными стадиями воспроизводственного процесса различаются следующие виды деятельности: производственная, коммерческая, финансовая, страховая, посредническая.

Производственная деятельность субъектов бизнеса составляет производство любой направленности: материальное, интеллектуальное, творческое. При этом предприниматель организует производство продукции, используя в качестве факторов собственные или приобретаемые орудия труда, рабочую силу, для последующей продажи потребителям или торговым организациям.

Итогом производственной деятельности является выпуск товара, который продается конечному потребителю, при этом главная задача состоит в том, чтобы производство окупилось, и дало прибыль. Этот бизнес требует высокой квалификации. Но именно производственная деятельность дает стабильный успех в перспективном устойчивом деле.

Основной составляющей торговой деятельности для бизнесмена является товар, который закупается у его обладателя и продается. Причем товар закупается, как правило, по оптовым ценам, а продается по розничным. Формула торговой сделки: «товар – деньги» при продаже и «деньги – товар» при покупке.

Эта деятельность включает поиск, закупку товара определенного вида, обеспечение его сохранности, транспортировку к пункту торговли и зачастую послепродажное обслуживание.

В коммерческой деятельности задействованы практически все составляющие, что и в производственной, но некоторые из них в меньшей мере.

Финансовая деятельность – это разновидность коммерческой деятельности, в которой в качестве товара выступают деньги. Суть финансовой деятельности состоит в том, что предприниматель покупает за денежную сумму различные денежные средства в виде денег, иностранной валюты, ценных бумаг в качестве основной составляющей деятельности у обладателя денежных средств. Купленные денежные средства продаются потом покупателям за плату, превышающую величину предпринимательской прибыли.

Кредитная деятельность предполагает привлечение денежных вкладов с выплатой владельцам этих вкладов в договорный период вместе с основным капиталом положенного процента.

Страховая деятельность заключается в том, что предприниматель гарантирует страхователю за конкретную плату компенсацию вероятного ущерба имуществу, ценностям, жизни в результате непредвиденного случая.

Этот вид деятельности рассматривается как разновидность финансово-кредитной деятельности. Предприниматель как продавец страховых услуг предлагает лично или через посредника приобрести страховые услуги потенциальному покупателю. Еще один вид деятельности – посредничество.

Суть деятельности данного вида предпринимательства заключается в том, что посредник перепродает информацию о продаже, покупке товаров обеим заинтересованным сторонам. Это своего рода информационная услуга.

**29 УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ**

Уставный капитал представляет собой совокупность средств (вкладов, взносов, долей) учредителей (участников) в имущество, когда происходит создание предприятия для обеспечения его деятельности, размеры которой определяются учредительными документами. Он становится первоначальным, исходным капиталом для предприятия.

Его размер определяется с учетом предполагаемой хозяйственной (производственной) деятельности и устанавливается в момент государственной регистрации предприятия. Важно, что размер уставного капитала (фонда) предприятия (организации) в процессе его создания (учреждения) регулируется ГК РФ.

Согласно «Положению о государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности» размер уставного фонда АО, предприятия с долевым участием иностранных инвестиций (сюда относятся совместные предприятия независимо от организационно-правовой формы) должен быть не менее суммы, которая равняется 1000-кратному размеру минимальной оплаты труда в месяц на момент представления учредительных документов для проведения государственной регистрации.

Размер уставного капитала предприятий иных организационно-правовых форм должен быть не менее суммы, которая равна 100-кратному размеру минимальной оплаты труда в месяц. ГК РФ устанавливает, что уставный фонд предприятия, которое основывается на праве хозяйственного ведения, не должен быть менее суммы, установленной законом о государственных и муниципальных унитарных предприятиях.

До даты государственной регистрации предприятия, которое основано на праве хозяйственного ведения, уставный фонд данного предприятия должен быть полностью обеспечен собственником. Хозяйственные товарищества и общества формируют уставный (складочный) капитал.

Вкладом в него могут стать деньги, ценные бумаги, вещи, имущественные права либо другие права, которые имеют денежную оценку. Уставный капитал ООО создается из стоимости вкладов участников, он определяет минимальный размер имущества, который гарантирует интересы кредиторов общества.

Размер уставного капитала общества не должен быть меньше суммы, установленной законом об ООО, т. е. не менее 100 МРОТ. Не допускается освобождение члена ООО от необходимости внесения вклада в уставный капитал общества.

Уставный капитал АО складывается из номинальной стоимости акций, которые приобретены акционерами. Минимальный уставный капитал ОАО не должен составлять менее 1000-кратной суммы МРОТ, а ЗАО – 100-кратной суммы минимального размера оплаты труда. Не разрешается освобождение акционера от обязанности оплаты акций общества.

Открытая подписка на акции АО не проводится до полной уплаты уставного капитала. Когда происходит учреждение АО, все его акции должны распределяться между учредителями.

**30 УЧРЕДИТЕЛЬНЫЙ ДОГОВОР, УСТАВ**

Учредительные документы представляют собой перечень прав, обязанностей, условий функционирования предприятия, его трудового коллектива, устанавливающий статус предприятия. В зависимости от того, какова организационно-правовая форма собственности, существуют два вида таких документов – учредительный договор, а также устав. Различие в том, что учредительный договор заключается, а устав утверждается его учредителями (участниками). Основным учредительным документом для казенных, а также для государственных и унитарных предприятий является устав предприятия, который разрабатывается и утверждается его учредителями (участниками), а учредительным документом казенного предприятия становится его устав, утверждаемый Правительством Российской Федерации.

В уставе должна содержаться информация об организационно-правовой форме, наименовании, местонахождении предприятия, объеме его уставного капитала (фонда), составе, порядке, по которому распределяется прибыль и образуются фонды, а в случае реорганизации и ликвидации предприятия – о порядке и условиях, в которых они происходят. В учредительном договоре необходимо установить, что учредители обязуются создать юридическое лицо, определяют порядок совместной деятельности вэтом направлении, условия передачи имущества юридическому лицу, участия в его деятельности, порядок и условия, при которых распределяются прибыль и убытки между участниками управления деятельностью юридического лица, также и выхода учредителей (участников) из его состава. Учредительный договор должен содержать информацию о наименовании, местонахождении и юридическом статусе учредителей, государственной регистрации, размере уставного капитала предприятия, долей участия (паев, количества акций), которые принадлежат каждому учредителю, о размерах, порядке и способах внесения вкладов и оплаты акций. Содержание учредительных документов может дополняться, что зависим от организационно-правовой формы предприятия.

Хозяйственные товарищества образуются и действуют на основе учредительного договора, который в полном товариществе подписывают все его участники, а в товариществе на вере договор подписывается всеми его полными товарищами. Учредительными документами общества с ограниченной ответственностью становятся учредительный договор, который подписывают его учредители, и утвержденный ими устав. В случае, когда общество организуется одним лицом, его учредительным документом становится устав, утвержденный учредителем. Учредительный документ акционерного общества – устав, который утвержден учредителями. Учредители АО заключают договор, в котором необходимо определить порядок проведения ими совместной деятельности по созданию общества, величину уставного капитала, категории выпускаемых акций, а также порядок их распределения, и другие условия, предусмотренные Законом об АО.

**31 ФОРМЫ СДЕЛОК, ЕЕ РЕГИСТРАЦИЯ**

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

Сделки могут быть двух– или многосторонними и односторонними. Первые два вида считаются договорами.

Договор – это соглашение двух или группы лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей; всегда заключается в письменной форме. Односторонней считается сделка, для совершения которой в соответствии с законом, иными правовыми актами или соглашением сторон нужно и достаточно выражение воли одной стороны. Виды сделок: устная, письменная, простая, нотариальная. Сделка может быть совершена в устной форме, если для ее совершения законом или соглашением сторон не предусмотрена письменная форма. Сделка в письменной форме оформляется составлением документа, который содержит ее сущность, этот документ визируется лицом или лицами, совершившими сделку, или надлежащим образом уполномоченными ими лицами. Неправильность оформления простой письменной сделки лишает стороны права в случае спора ссылаться для подтверждения сделки и ее условий на свидетельские показания, но не лишает их права приводить письменные и другие доказательства. Письменная форма сделки – договор, совершается составлением одного документа подписанного сторонами, а также путем обмена документами посредством почтовой, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документы исходят от сторон по договору. Нотариальное удостоверение сделки считается осуществленным при совершении на документе удостове-рительной надписи нотариусом или другим должностным лицом, имеющим право совершать такие нотариальные действия. Нотариальное удостоверение сделок обязательно в случаях, указанных в законе, случаях, предусмотренных соглашением сторон, хотя по закону для сделок данного вида эта форма не требуется.

Сделки, связанные с возникновением, изменением и аннулированием прав на недвижимые вещи, подлежат государственной регистрации. Она является единственным доказательством существования зарегистрированного права.

К недвижимым вещам относятся земельные участки, участки недр и все объекты! перемещение которых без соразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. Регистрация сделок с движимым имуществом предусматривается в единичных случаях. Отдельные виды сделок должны быть нотариально удостоверены. Если сделка, требующая государственной регистрации, совершена в правильной форме, но одна из сторон не хочет ее регистрации, суд имеет право по требованию другой стороны вынести решение о регистрации сделки.

**32 ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ**

Предприятия и должностные лица несут различные виды ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, вытекающих из законов РФ, нормативных актов и заключенных договоров. Исполнение обязательств предпринимателем обеспечивается посредством экономических санкций, залогом, удержанием имущества предприятия-должника, поручительством, задатком и прочими способами, которые предусмотрены законом или договором.

При этом предприятие, право которого было нарушено, может требовать полного возмещения причиненных ему убытков, если законом или договором не предусмотрено возмещение убытков в меньшем размере. Убытки – это реальный ущерб, возникший от неисполнения или ненадлежащего исполнения законов и договоров, и упущенная выгода – как сумма неполученных доходов (прибыли).

Неисполнение обязательства вынуждает применять экономические санкции в качестве неустойки, под которой понимается определенная законом или договором денежная сумма, которую предприятие-должник обязано выплатить кредитору в случае неисполнения или некачественного исполнения обязательства, в частности вслучае просрочки исполнения. Неустойка взимается в двух формах: штраф и пени. Штраф – установленная законодательством или договором количественно определенная сумма денежного взыскания, которую должно уплатить предприятие-должник потерпевшей стороне при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательства в соответствии с законом или договором.

Пени – форма экономических санкций, которая устанавливается законодательными актами в процентном отношении от объема невыполненного предпринимателем обязательства и начисляется за каждый день просрочки невыполнения обязательства.

Залог – способ обеспечения обязательств, при котором кредитор-залогодержатель приобретатель право в случае неисполнения должником обязательств получить удовлетворение за счет заложенного имущества, имея преимущество перед другими кредиторами. Поручительство – поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за выполнение последним его обязательства полностью или в части. При неисполнении или некачественном выполнении должником обеспеченного поручительством обязательства поручитель и должник отвечают перед кредитором совместно, если законом или договором не предусмотрена субсидиарная ответственность поручителя. За противоправные действия в области экономической деятельности возможно применение по приговору суда таких санкций, как: штраф, лишение права занимать определенные должности или заниматься конкретной деятельностью, обязательные работы, исправительные работы, конфискация имущества, ограничение свободы, арест, лишение свободы на определенный срок.

**33 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, ФАКТОРЫ РИСКА**

Предпринимательский риск представляет собой экономическую категорию, количественно и качественно определяемую в приблизительности исхода намеченной к проведению предпринимательской деятельности, отражающей степень неуспеха (или и успеха) работы предпринимателя (фирмы) сравнительно с заранее планируемыми результатами. Имеются следующие виды предпринимательского риска:

1. По возможности страхования:

1) страхуемый;

2) нестрахуемый.

2. По возможности диверсификации:

1) систематический;

2) специфический.

3. В зависимости от этапа решения проблем:

1) в области принятия решения;

2) в области реализации решения.

4. По природе возникновения:

1) хозяйственный;

2) связанный с личностью предпринимателя;

3) связанный с недостатком информации.

5. По масштабам:

1) локальный;

2) глобальный.

6. По сфере возникновения:

1) внешний;

2) внутренний.

7. По длительности воздействия:

1) кратковременный;

2) долговременный.

8. По ожидаемым результатам:

1) спекулятивный;

2) обычный.

9. По степени допустимости:

1) допустимый;

2) критический;

3) катастрофический. Предпринимательские риски могут возникнуть при осуществлении деятельности в результате влияния многочисленных факторов.

Поскольку у риска есть основания объективные из-за неопределенности влияния среды, и субъективные, потому что решения принимает сам предприниматель, то успехи и неудачи предпринимательской фирмы нужно рассматривать как взаимодействие множества факторов, одни из которых можно назвать внешними по отношению к предпринимательской фирме, а другие – внутренними (принимаемыми внутри фирмы решениями). Внешние факторы – это те условия, которые предприниматель не в состоянии изменить, но обязан учитывать, потому что они влияют на состояние его дел. Внешние факторы взаимосвязаны: изменение одного из них может повлечь изменение других, и, следовательно, взаимосвязано их влияние на уровень риска. Внутренние факторы – это факторы прямого и косвенного воздействия. Факторы прямого воздействия непосредственно сказываются на результатах предпринимательской деятельности и уровне риска. Факторы косвенного воздействия не могут напрямую влиять на предпринимательскую деятельность и уровень риска, но способствуют его изменению.

**34 ОЦЕНКА РИСКА И СПОСОБЫ ЕГО СНИЖЕНИЯ**

Расчет предпринимательского риска может быть сделан исключительно специалистом в области теории вероятностей и статистики. Надо иметь общее представление о видах и причинах случайных потерь, которые могут с достоверной вероятностью возникнуть в данной операции. Необходимо исследование статистики потерь, которые происходили в похожих видах предпринимательской деятельности. На основе изученного нужно построить таблицу (график) частот проявления разного уровня потерь, в которой будут представлены сведения о количестве случаев, где:

1) потерь практически не было;

2) потери не превышали прибыли;

3) потери превышали прибыль;

4) потери превышали денежное состояние предпринимателя.

После выявления рисков перед предпринимателем стоит задача разработки программы рисков и сведения их к минимуму. Основные пути их нейтрализации – следующие.

1. Уклонение от риска. Предпринимательская организация в процессе проведения производственно-хозяйственной деятельности может не совершать каких-либо операций или видов деятельности, связанных с высоким уровнем риска.

2. Принятие риска на себя. Главная задача – изыскание источников ресурсов, нужных для покрытия вероятных потерь.

3. Передача (или трансферт) риска партнерам по определенным сделкам или хозяйственным операциям путем заключения контрактов. При этом хозяйственным партнерам передается та часть предпринимательских рисков предприятия, по которой оно имеет больше возможностей нейтрализации их неблагоприятных последствий.

4. Объединение риска. Риск разделяется между несколькими субъектами экономики.

5. Диверсификация:

1) предпринимательской деятельности предприятия;

2) портфеля ценных бумаг;

3) программы реального инвестирования;

4) кредитного портфеля;

5) поставщиков сырья, материалов и комплектующих;

6) покупателей продукции;

7) валютной корзины предприятия.

6. Страхование риска. Представляет собой защиту имущественных интересов физических и юридических лиц, когда наступают страховые случаи.

7. Другие методы. Например, методы компенсации:

1) стратегическое планирование деятельности предпринимательской организации;

2) обеспечение компенсации вероятных денежных потерь за счет системы штрафных санкций, которая включается в контракты;

3) сокращение перечисления форс-мажорных обстоятельств в контрактах с партнерами;

4) совершенствование управления оборотными средствами предприятия;

5) сбор и исследование дополнительной информации о финансовом рынке;

6) прогнозирование тенденций, при которых изменяются внешняя предпринимательская среда и конъюнктура рынка.

**35 ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, ЗАЩИТА**

Право собственности представляет собой совокупность юридических норм, которые закрепляют и охраняют принадлежность материальных благ определенным лицам, а также предусматривают объем и содержание прав собственника на это имущество и его защиту.

В ГК Рф раскрывается право собственника с помощью триады в которую входят права владения, пользования и распоряжения. Право собственности влечет определенные обязанности. Собственник обязан содержать своего имущества и брать на себя риск случайной его гибели или порчи. Виды собственности: частная, государственная, муниципальная, общая и др. Субъекты права частной собственности – граждане (физические лица), их простая совокупность (супруги, семья) и юридические лица.

К субъектам права государственной собственности относятся Россия и субъекты Федерации (республики, а также края, области, города федерального значения, автономные округа, автономная область). К субъектам права муниципальной собственности относятся городские и сельские поселения и иные муниципальные образования.

Право общей собственности.

Общая собственность – это принадлежность сразу нескольким лицам, которые называются сособственниками, одного и того же имущества.

Два вида общей собственности:

1) общая долевая (каждому из ее участников принадлежит определенная доля);

2) общая совместная (характеризуется одновременной принадлежностью имущества нескольким лицам без определения их долей). Право хозяйственного ведения. Субъектами права хозяйственного ведения вправе выступать государственные либо муниципальные унитарные предприятия. Имущество таких предприятий является неделимым и не распределяется по вкладам, паям, долям, акциям; оно служит базой самостоятельной имущественной ответственности предприятия. Право оперативного управления. Имущество на праве оперативного управления принадлежит казенным предприятиям, а также учреждениям. Защита права собственности производится путем обращения в арбитражный или третейский суд, с предъявлением виндикацион-ного или негаторного иска. Виндикационный иск – иск об истребовании в натуре своего имущества из чужого незаконного владения. В том случае, если имущество фактически не сохранилось и не находится у незаконного владельца, возможна только денежная компенсация от лица, повинного в утрате имущество. Негаторным иском называется иск об устранении всяких нарушений права собственности, которые не связаны с лишением владения, предусматривают права собственника, требовать, чтобы были созданы нормальные условия для использования своего имущества, если эти условия нарушаются незаконно. Этим иском нельзя воспользоваться, если помехи связаны с законными действиями, к которым относятся, например, проведение реконструкции, ремонт подземных коммуникаций, осуществляемыми органами государства.

**36 УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ**

Каждая предпринимательская фирма имеет собственные предпочтения деятельности, направленно связанные с риском, и, базируясь на этом, выявляет риски, которым может быть подвержена, решает, какой уровень риска для нее приемлем, и ищет способы, как избежать нежелательных рисков. Это система управления риском. Деятельность предпринимателя в области управления рисками направлена на защиту своей фирмы от действия тех рисков, которые угрожают ее прибыльности, и способствует решению главной задачи предпринимателей – основываясь на ситуации, выбрать из альтернативных проектов оптимальный, однако необходимо учитывать, что чем более прибылен проект, тем выше степень риска для фирмы. Деятельность предпринимателя по управлению рисками называется политикой риска. Это совокупность различных действий, которые имеют целью снизить опасность ошибочного принятия решения в момент самого его принятия и сократить возможные неблагоприятные последствия таких предпринимательских решений. Этапы процесса:

1) выяснение риска;

2) оценка риска;

3) выбор методов;

5) оценка результатов.

Важно установить, как влияет на итоги деятельности данный вид риска и каковы последствия такого влияния. Причем сначала следует оценить вероятность того, что некое событие в самом деле произойдет, а потом, как оно повлияет на экономическое положение фирмы.

В процессе управления риском для предпринимателя весьма важно решить вопрос в том, входить или не входить в рисковую ситуацию. Различное поведение предпринимателей, принимающих аналогичное решение в похожей ситуации, объясняется их индивидуальными склонностями к риску, уровнем притязаний на извлечение прибыли (дохода). Оценивая риск, который может принять на себя фирма, предприниматель прежде всего учитывает профиль ее деятельности, наличие ресурсов, нужных для осуществления программы финансирования вероятных последствий риска, стремится учесть отношение к риску партнеров по бизнесу и строит свои действия так, чтобы оптимально способствовать осуществлению основной цели фирмы. Степень допустимого риска вычисляется, с учетом размера основных фондов, объема производства, уровни рентабельности и др. Следует отметить, что чем большим капиталом располагает предприятие, тем оно менее чувствительно к риску и тем смелее предприниматель принимает решение в рисковых ситуациях.

Для управления необходим комплексный подход, и это позволяет предпринимателю более эффективно использовать ресурсы, распределять ответственность, улучшать результаты деятельности фирмы, а также ограждать ее от действия риска. Управление предпринимательским риском связано с действиями, направленными на минимизацию последствий рисков.

**37 МЕХАНИЗМЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ**

Механизмы минимизации рисков

1. Уклонение от риска. Предпринимательская организация в процессе производственно-хозяйственной деятельности способна отказаться от совершения отдельных операция или видов деятельности, связанных с высоким уровнем риска. Данный путь наиболее прост и радикален. Позволяет полностью избежать вероятных потерь, связанных с предпринимательскими рисками, но, с другой стороны, не позволяет получить прибыли, связанные с рискованной деятельностью. Данный метод применяется только в отношении очень серьезных и крупных рисков.

2. Принятие риска на себя. Главная цель – изыскание источников ресурсов, нужных для покрытия вероятных потерь. В данном случае потери покрываются из любых ресурсов, оставшихся после наступления предпринимательского риска. Если у предприятия недостает оставшихся ресурсов, то это, возможно, приведет к сокращению объемов бизнеса.

3. Передача (или трансферт) риска партнерам по отдельным сделкам или хозяйственным операциям путем заключения контрактов. При этом хозяйственным партнерам будет передана та часть предпринимательских рисков, по которой предприятие имеет больше возможностей нейтрализации их негативных последствий.

4. Объединение риска. Риск делится между несколькими субъектами экономики. Объединяя усилия в решении проблемы, несколько предпринимательских организаций могут разделить как возможную прибыль между собой, так и убытки от ее реализации.

Поиски партнеров проводятся среди тех предприятий, которые располагают дополнительными финансовыми ресурсами, а также сведениями о состоянии и особенностях рынка.

5. Диверсификация:

1) предпринимательской деятельности предприятия;

2) портфеля ценных бумаг;

3) программы реального инвестирования;

4) кредитного портфеля;

5) поставщиков сырья, материалов и комплектующих;

6) покупателей продукции;

7) валютной корзины предприятия.

6. Страхование риска – это отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении страховых случаев, которые производятся за счет денежных средств, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий).

7. Другие методы. Например, методы компенсации:

1) стратегическое планирование деятельности предпринимательской организации;

2) обеспечение компенсации возможных финансовых потерь за счет системы штрафных санкций, которая включается в контракты;

3) сокращение перечня форс-мажорных обстоятельств в контрактах с партнерами;

4) улучшение управления оборотными средствами предприятия;

5) сбор и анализ дополнительной информации о финансовом рынке;

6) прогнозирование направлений изменения внешней предпринимательской среды и специфики рынка.

**38 КОНКУРЕНЦИЯ: ПОНЯТИЕ, ОСНОВНЫЕ ВИДЫ, СТРАТЕГИЯ КОНКУРЕНЦИИ**

Конкуренция – это состязательность хозяйствующих субъектов, когда их совместные действия ощутимо ограничивают возможности каждого из них повлиять на общие условия обращения товаров на конкретном рынке и являются катализатором производства товаров, необходимых потребителю. Конкуренция представляет собой экономическую борьбу между предпринимателями за лучшие условия хозяйствования, к которым относятся выгодные условия производства и реализации продукта и соответственно получение максимального дохода.

Конкуренция представляет собой оптимально действующий механизм соревнования на рынке. Именно действие механизма конкуренции заставляет всех участников рыночного хозяйства не останавливаться на достигнутых результатах, а постоянно искать новые возможности.

Конкуренция действует как принудительная сила, вынуждая предпринимателей бороться за увеличение прибыли на капитал путем изыскания новых форм и методов производства, использования новейшей технологии, новых способов организации и управления. Основным содержанием конкуренции является борьба за потребителя, наиболее полное удовлетворение его потребностей. К основным формам конкуренции относятся внутриотраслевая и межотраслевая. Классификация видов конкуренции зависит от количества и значимости на рынке производителей. Соответственно различают совершенную (свободную) и несовершенную конкуренцию. Основные признаки свободной конкуренции: неограниченное число ее участников, свободное вхождение в рынок и выход из него, мобильность материальных, трудовых, финансовых и других ресурсов; как можно более полная информированность каждого участника конкуренции; абсолютная однородность одноименных продуктов; ни один участник конкуренции не может повлиять на решения, которые принимают другие участники. Рынок несовершенной конкуренции предполагает триаду, в которую входят чистая монополия, монополистическая конкуренция, олигополия. В соответствии с методами действия существует ценовая и неценовая конкуренция. Кроме того, существует недобросовестная конкуренция – товаропроизводители в этом случае используют методы, связанные с нарушением норм и правил конкуренции.

Базовые стратегии, на основе которых реализуются конкурентные отношения между предприятиями и ключевые преимущества, которые дают эти стратегии:

1) снижение себестоимости. Низкая себестоимость и соответственно цена продукции;

2) дифференциация продукции – уникальность выпускаемой продукции, ее высокое качество, привлекающее потребителя, и (или) особенный дизайн;

3) сегментирование рынка – комплексное обслуживание сегмента (части) рынка;

4) внедрение новшеств – деятельность в новой рыночной нише, где отсутствуют конкуренты;

5) немедленное реагирование на потребности потребителя – опережение конкурентов, которое достигается за счет более мобильной системы управления.

**39 ТИПЫ И СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ**

В зависимости от обстоятельств фирма может использовать любой тип конкурентного поведения.

1. Креативное. Система действий конкурентов складывается из мероприятий, направляемых на создание новых рыночных отношений, обеспечивающих превосходство над соперниками.

2. Приспособленческое. Состоит в учете инновационных изменений и в попытках упреждений действий соперников, связанных с модернизацией производства. Предприниматель копирует в максимально сжатые сроки достижения своих соперников.

3. Обеспечивающее (гарантирующее). Такое конкурентное поведение основано на стремлении предпринимателей к сохранению и стабилизации на будущее достигнутых позиций на рынке за счет повышения качества продукции, привлекающех потребителей, видоизменения ассортимента, предложения дополнительных услуг, которые связаны с гарантийным обслуживанием.

Все действия фирмы подчинены конкурентной стратегии. Система действий фирмы подчинена этой концепции, направленной на достижение конечных целей. Всякая фирма применяет две стратегические установки – установку на монополизацию рынка (стратегия монополизации) и на вхождение своей деятельности в единый процесс функционирования рынка (стратегия интеграции). Согласно первой установке действия направлены на уменьшение числа конкурентов, вторая предполагает стабилизацию собственного положения путем уменьшения степени риска за счет долгосрочного и краткосрочного сотрудничества с другими фирмами в форме корпорации. Выбор стратегии производится в зависимости от ролевой и содержательной функций фирмы в процессе конкурентного взаимодействия.

Если идет речь о ролевой функции фирмы, то выделяются следующие типы конкурентов.

1. Лидеры. Вынуждены отражать атаки других лидеров и использовать аналогичные приемы фронтальной, комплексной, т. е. по нескольким направлениям сразу (реклама, цены и др.), и фланговой борьбы (по одному направлению).

2. Претенденты на лидерство. Обнаруживают значительный атакующий потенциал. Атака на позиции лидеров может иметь фронтальный либо фланговый характер.

3. «Ведомые». Не вступают в конкуренцию с 1 и 2 группой, идут по пути, проторенному лидерами.

4. Новички. Ставят целью поиск рыночной ниши и закрепление в ней.

В соответствии с содержательной функцией выделяются следующие типы конкурентов.

1. Крупные высокоустойчивые компании, осуществляющие массовое производство.

2. Специализированные компании, закрепляющиеся в определенных нишах.

3. Мелкие, а также средние фирмы, осуществляющие массовое производство, благодаря чему опережают соперников.

4. Мелкие универсальные фирмы, использующие эффект гибкости и высокой маневренности в конкуренции с другими компаниями.

**40 БИЗНЕС-ПЛАН: ПОНЯТИЕ, СТРУКТУРА, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ**

Бизнес-план – план создания новой фирмы, путей выхода на рынок и обеспечения прибыльности хозяйственной деятельности. Долгосрочная стратегия предприятия должна базироваться на бизнес-плане. Он должен содержать виды деятельности, которыми предприятие планирует заняться.

Применение выбранного метода в ближайшем будущем и долгосрочной перспективе; раздел основных показателей финансово-экономического состояния предприятия; раздел информации о целях деятельности предприятия, определенных количественно и по времени достижения; раздел, характеризующий рынок сбыта продукции предприятия; раздел, характеризующий производственно-технологическую и инновационную политику предприятия; раздел, посвященный кадровой политике и управлению персоналом, заключающий сведения по организационному строению предприятия, которое обязано отвечать целям и задачам, данного предприятия; о системе руководства; количеству кадров и условиях их отбора; об оплате труда и основаниях трудовой деятельности, а также об организации труда, обучении работников и социальной инфраструктуре; – оценка риска и страхование от него.

Бизнес-план, с одной стороны, серьезный аналитический документ, с другой – средство рекламы, поэтому он пишется в деловом стиле, язык письма должен быть понятен финансистам, банкирам, партнерам по бизнесу; информация обязана быть четко сформулированной, емкой и в то же время краткой.

Бизнес-план необходим для:

1) разработки общей концепции, генеральной стратегии развития предприятия (организации);

2) оценки и контролирования процесса развития основной деятельности предприятия;

3) привлечения денежных средств (ссуды кредиты) со стороны;

4) привлечения к реализации планов развития предприятия, осуществлению планов возможных партнеров, которые могут вкладывать собственный капитал или технологию. Обычно бизнес-план состоит из следующих разделов.

1. Характеристика предприятия (общие сведения).

2. План финансового оздоровления (краткие сведения).

3. Финансовое состояние предприятия (анализ).

4. Операции по возвращению платежеспособности и содействию результативной хозяйственной деятельности.

5. Рынок и конкуренция.

6. Деятельность в сфере маркетинга предприятия.

Таким образом, бизнес-план включает в себя.

1. Введение.

2. Описание предприятия (организации).

3. Описание продукции (работы, услуги).

4. Анализ рынка.

5. Конкуренция.

6. Маркетинговый план.

7. План производства.

8. Финансовый план.

9. Приложения.

**41 ПЛАН МАРКЕТИНГА**

Для достижения целей предприятия в области реализации продукции, задаваемых важнейшими экономическими показателями (объемом продаж, массой прибыли, уровнем рентабельности, размером рыночной доли предприятия и т. п.), разрабатывается и проводится маркетинговая политика. Ее основу составляют цели маркетинговой деятельности предприятия. Формулирование целей маркетинга начинают с пояснения базовых критериев предприятия на рынке выпускаемой продукции.

Для этого нужно ответить на определенные вопросы, которые помогают выделить основные ориентиры производственно-хозяйственной деятельности предприятия в создавшихся рыночных условиях.

1. Какие изменения произошли на рынке производимой продукции? Получить ответ на данный вопрос можно на базе ревизии движения реализации продукции и технологий маркетинга, уточнив, изменился ли рынок по размеру, его составу, географическому расположению и способу реализации товаров; открылись ли ниши на рынке и используются ли они; что предпринимают конкуренты и что в их работе выделяется от работы анализируемого предприятия; как изменилось распределение долей рынка между предприятиями; насколько точно известны потребности покупателей; соответствует ли маркетинговая деятельность предприятия реально существующему рынку.

2. В каком направлении должно развиваться предприятие? Ответ на этот вопрос нужно начинать с формулировки общих целей предприятия на ближайшую перспективу.

В итоге нужно иметь четкое представление о том, в чем состоят приоритеты движения и какой тип деятельности в общей специализации предприятия выполняет роль: основного, приносящего основную массу дохода; наиболее обещающего с точки зрения возможных инвестиций; «буфера» при непредусмотренных ухудшениях условий деятельности по иным направлениям; кандидата на постепенное сворачивание; на какие условия реализации (объемы продаж, ассортимент, условия оплаты и др.) необходимо ориентировать маркетинг предприятия; на основе какого типа стратегии обязана основываться маркетинговая деятельность (насыщение рынка, развитие рынка и его изменение, разработка новых товаров, диверсификация).

3. Каким образом перейти в новое состояние? Главным моментом здесь становятся способы и методы достижения намеченных целей и их осуществимость, т. е. определение: задач в области товарной и ценовой политики, организации каналов распределения продукции, использования средств стимулирования реализации; количественного и качественного состава службы маркетинга, которая должна реализовать намеченные цели; системы обеспечения и обслуживания ее деятельности; направлений повышения квалификации менеджеров-маркетологов; методов контроля маркетинговой деятельности.

**42 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

Этот раздел бизнес-плана должен обобщить материалы остальных разделов и представить их в стоимостном выражении.

В случае если данные хорошо проанализированы, то это позволяет создать проект, привлекательный для инвестора. Финансовый план состоит из трех частей.

1. Сводный прогноз доходов и расходов, который делается, по крайней мере, на первые 3 года. При этом данные за первый год представляются в помесячной разбивке. Сводный прогноз включает в себя такие индикаторы, как прогнозируемый объем продаж, себестоимость продаваемой продукции и разные статьи расходов.

Задача – показать, как будет происходить процесс формирования и изменения прибыли. Если из этого плана будет ясно, что при этих издержках возможно получить прибыль, предприятие получит шанс на успех.

2. Прогноз денежной наличности. Основная задача – провести проверку синхронности, а также поступления и расходования денег. Очень часто вполне рентабельные предприятия настигает банкротство только потому, что именно в нужный момент у них не хватило денежных средств. Прогноз денежной наличности основывается на плане поступлений и выплаты денег. Если выяснится, что для какого-то периода выплаты превышают поступления, необходимо своевременно исправить это положение.

3. Сводный баланс активов и пассивов предприятия следует составлять на начало и конец первого года реализации проекта. Этот баланс обычно тщательно изучают работники коммерческих банков, с целью оценить, какие суммы предполагается положить в активы разнообразных видов и за счет каких пассивов предприятие намерено финансировать создание либо приобретение данных активов.

Вторым подразделом финансового плана является стратегия финансирования. Предполагает ответы на следующие вопросы.

1. Сколько необходимо средств для реализации проекта?

2. Откуда намечается поступление этих инвестиций?

3. Какую часть потребленных средств планируется получить в форме кредита, а какую часть предполагается привлечь в форме паевого капитала?

4. На какие цели намечено израсходовать инвестиции?

5. Что конкретно планируется приобрести?

6. Каким образом с помощью использования инвестиций предполагается повысить прибыльность предприятия?

7. Когда намечено получить первую прибыль. Для этого делается прогноз точки окупаемости (так называется состояние, при котором итог между всеми расходами и доходами должен быть равен нулю)?

8. Какова прибыльность инвестиций? Подготовленный соответствующим образом финансовый план может служить основой для комплексного поэтапного анализа развития предприятия, выполнения проекта.

**43 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

Организационный план представляет собой раздел бизнес-плана.

Он дает характеристику уровня управления фирмой, квалификации и опыта работы предпринимателя и персонала.

В этом разделе бизнес-плана следует дать ответы на некоторые вопросы.

В организационном плане следует показать организационную структуру фирмы, заключающуюся вследующих пунктах:

1) организованная схема управления;

2) порядок координации деятельности подразделений и взаимосвязь, которая существует между ними, а также прочие вопросы организации.

Другими словами, в этом разделе бизнес-плана нужно рассмотреть организационную схему фирмы, которая демонстрирует связи, а также разделение ответственности в рамках фирмы.

Как правило, на стадии, когда происходит еще только планирование и организация фирмы, число ее участников невелико. Но немаловажно, чтобы уже с самого начала план развития организационной структуры фирмы был четким. Кроме того, для обеспечения эффективной деятельности фирмы, необходимо внимательно отнестись к подбору и оценке персонала.

Для этого требуется:

1) определить ближайшие потребности фирмы в персонале, хотя, конечно, в процессе развития бизнеса произойдут неизбежные изменения;

2) выяснить, какие сотрудники будут способны выполнять определенные функции;

3) проанализировать взаимоотношения между сотрудниками коллектива, а также то, как будут устанавливаться для них задачи. Важно подробно разъяснить в организационном плане, как будет проводиться набор работников, их подготовка и оплата труда. Должны быть охарактеризованы личные и деловые качества управляющего состава фирмы, ведь от него будет полностью зависеть осуществление сформулированной в бизнес-плане концепции развития фирмы. Кадровая политика руководства фирмы, как правило, уделяет пристальное внимание принципам отбора сотрудников, а также найма (контрактная система, пожизненный найм, испытательный срок и пр.); планированию профессиональной подготовки, повышению квалификации сотрудников и переподготовки кадров; выбору способа и периодичности оценки качества работы сотрудников; системе продвижения их по служебной лестнице.

Таким образом, данный раздел бизнес-плана направлен на выявление следующей информации.

1. Организационная структура фирмы, а также ее развитие.

2. Владелец фирмы и его квалификация.

3. Персонал фирмы и его квалификация.

4. Методы и формы поощрения и ответственности персонала.

5. Менеджеры, консультанты. Целесообразно также в данном разделе бизнес-плана кратко изложить сведения, касающиеся технических средств управления и обработки экономической информации, необходимой для управления фирмой.

**44 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

Раздел, характеризующий производственно-технологическую и инновационную политику предприятия.

Главная задача данного раздела – доказать будущим инвесторам, что экономический потенциал предприятия высок и может обеспечить производственную программу, предусмотренную бизнес-планом. Он должен содержать информацию о местонахождении предприятия; сведения об объеме выпуска продукции с самого начала выпуска, а также на период от 1 года до 5 лет; о производственных мощностях (балансе мощностей, коэффициент сменности оборудования и применения мощностей и т. д.). Он должен и содержать информацию о долгосрочных активах (земля, основные производственные фонды, их состояние и потребность); о технологическом уровне производства, насколько он соответствует современным требованиям, развитии НИОКР; о контроле за производством, имеющихся гарантиях качества продукции, исследовании причин потерь и простоев в производстве, существующих способах учета затрат материалов, труда и прочих элементов себестоимости продукции, (например, брака); о действующем производственном кооперировании и материальном обеспечении производства; об охране окружающей среды; о государственном и юридическом управление в сфере производства определенной отрасли народного хозяйства.

Главные вопросы, которые требуют ответа.

1. Где будет происходить изготовление продукции – на уже работающем предприятии либо вновь созданном?

2. Какие потребуются для изготовления продукции производственные мощности и каким образом они будут увеличиваться (уменьшаться) с каждым годом?

3. Какое оборудование потребуется и где планируется его приобрести?

4. Где, у кого, на каких условиях будет происходить закупка сырья, материалов и комплектующих изделия?

5. Какова репутация поставщиков и имеется ли опыт работы с ними?

6. Предполагается ли существование производственной кооперации и с кем?

7. Возможно ли лимитирование объемов производства либо поставок ресурсов?

8. Какова схема производственных потоков, иными словами, откуда и куда поступают все виды сырья и комплектующих, где, в каких цехах они перерабатываются в продукцию? Необходимо также затронуть вопросы транспортировки, складирования и т. д.

9. Насколько удовлетворяет требованиям схема производственных потоков?

10. Какие есть возможности переналадки оборудования с изменением ассортимента выпускаемой продукции?

11. Какова система контроля качества?

12. Каковы система утилизации отходов, а также затраты на экологические нужды? Если предполагается создать торговое или сервисное предприятие, то в этом разделе описывается процесс закупки партий товаров, существующая система контроля за уровнем товарных запасов, а также представляется план складских помещений.

**45 УСТАВ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, РАЗДЕЛЫ, РЕКВИЗИТЫ**

Для акционерных обществ и унитарных предприятий учредительными документами является устав, который утверждается его учредителями.

Устав определенного общества имеет право дополнительно определить виды имущества, которые являются вкладом в уставной капитал.

Если не запрещено уставом общества, участник общества вправе продать либо другим способом передать свою долю в уставном капитале общества или ее часть одному, или нескольким участникам определенного общества, или третьим лицам. Уставом общества возможно предус-мотрение преимущественного права общества на покупку доли (части доли), реализуемой его участником, если иные участники общества не реализовали свое преимущественное право покупки. Непропорционально размерам долей участников общества право приобретения доли может быть оговорено в уставе общества при его учреждении, привнесено, трансформировано и исключено из устава общества по решению общего собрания участников общества, принятому всеми участниками единогласно.

Уставом может быть запрещен залог участником общества принадлежащей ему доли.

Общество обязано приобрести по требованию участников общества его долю, в случае, если уставом общества уступка доли участника общества третьим лицам запрещена, а другие участники общества от ее приобретения отказываются, и в случае отказа в согласии на уступку доли участнику общества или третьему лицу при необходимости получения такого согласия предусмотреного уставом общества.

Может быть предусмотрена уставом общества максимальная стоимость вкладов в имущество общества, вносимых всеми или конкретными участниками, а также могут быть предусмотрен-ны иные ограничения, находящиеся в связи с внесением вкладов в имущество общества.

В уставе общества по единогласному решению общего собрания его участников возможно установление другого порядка распределения прибыли и порядка определения числа голосов, принадлежащих одному участнику.

Уставом общества предусматривается при необходимости образование ревизионной комиссии.

Устав должен содержать фирменное название общества (полный и сокращенный вариант; сведения об адресе общества; Состав и обязанности органов общества; данные о размере уставного капитала; номинальная стоимость доли каждого участника сообщества; правовые аспекты (права и обязанности) участников общества; сведения о ходе и последствиях выхода участника общества из него; порядок передачи доли уставного капитала от одного члена общества к другому; порядок хранения документов общества и порядок выдачи информации участникам общества и другим лицам. Законом предусмотрено предпочтение устава при возникших противоречиях в содержании учредительного договора, причем как в отношениях с третьими лицами, так и в отношениях с участниками общества.

**46 БАНКРОТСТВО: ХАРАКТЕРИСТИКА, ПРИЧИНЫ, ПРОЦЕСС**

Банкротство – признанная арбитражным судом неспособность должника удовлетворить в полном объеме запросы кредиторов по денежным обязательствам и (или) реализовать обязанность по уплате налогов, сборов и других непременных платежей в бюджет должного уровня (федеральный, бюджет субъекта РФ, местный бюджет) и во внебюджетные фонды в порядке и на условиях, определенных федеральным законодательством.

Это добровольная или принудительная ликвидация несостоятельных юридических лиц, когда проведение мер по предупреждению банкротства, осуществление досудебной санации, либо наблюдения, либо внешнего управления не обеспечивает необходимого уровня платежеспособности предприятия (организации).

Для определения признаков банкротства предприятия-должника принимаются в расчет объем денежных обязательств вместе с задолженностью за переведенные товары, завершенные работы и оказанные услуги, суммы займов с учетом процентов, подлежащих уплате должником, исключением являются обязательства перед гражданами, перед которыми предприятие-должник несет ответственность за причинение вреда жизни и здоровью, обязательств по выплате авторского вознаграждения, а также обязательств перед учредителями (участниками) должника-предприятия (организации), вытекающих из такого участия.

Подлежащие уплате за невыполнение или некачественное исполнение денежного обязательства неустойки (штрафы, пени) не учитываются при определении размеров денежных обязательств. Арбитражный суд может возбудить дело о банкротстве, если претензии к предприятию-должнику в общей сумме составят не менее 500 минимальных размеров оплаты труда. Заявление о банкротстве юридических лиц подается в арбитражный суд по местонахождения должника – юридического лица.

В деле о банкротстве принимают участие должник, арбитражный управляющий, конкурсные кредиторы, налоговые и иные уполномоченные органы по требованиям по обязательным платежам, прокурор (в случае рассмотрения дела о банкротстве по его заявлению), ФСДН, атак-же иное лицо (представитель работников должника и др.).

Арбитражным судом производство по делу о банкротстве возбуждается на основании заявления, подаваемого должником-предприятием, кредитором, прокурором, налоговым органом и иным уполномоченным органом. Дело о банкротстве рассматривается в срок, не превышающий 3 месяцев со дня поступления заявления. Решение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства; решение об отказе в признании должника банкротом; определение о введении внешнего управления; определение о прекращении дела о банкротстве принимает арбитражный суд по результатам рассмотрения дела.

**47 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ТАЙНА: СУЩНОСТЬ, АСПЕКТЫ ЗАЩИТЫ**

Предпринимательская тайна – это не являющиеся государственными секретами сведения, разглашение (передача, утечка) которых возможно нанесет вред интересам предпринимателя.

Это право на обусловленную свободу предпринимательства, защиту своих интересов в от-нощениях с государством и иными субъектами рыночных отношений. Включает в себя следующую информацию.

1. Научно-техническую (характер исследовательских работ; содержание патентов и лицензий; содержание рационализаторских предложений; планы внедрения новых технологий и видов продукции; анализ конкурентоспособности выпускаемой продукции).

2. Производственную (способы производства и технология; объем выпуска и планы реализации продукции; уровень складских запасов; планы инвестиций в новое строительство и реконструкцию производства; методы и организация управления; система организации труда; планы рекламной деятельности; предполагаемое время выхода на рынок; характер и условия заключенных контрактов; сведения о поставщиках, потребителях, посредниках, конкурентах).

3. Финансовую (структура капиталов; размер прибыли и уровень себестоимости продукции; механизм формирования цен на продукцию; банковские и торговые операции; организация и размер оборота средств; состояние расчетов с торговыми клиентами; уровень платежеспособности предприятия; фактическое состояние рынков сбыта; сведения об эффективности экспорта и импорта; сведения о финансовом положении поставщиков, потребителей, посредников, конкурентов.

Сведения, составляющие предпринимательскую тайну и подлежащие охране, должны удовлетворять следующим критериям.

1. Их открытое использование связано с ущербом для предприятия.

2. Они не являются общеизвестными или общедоступными на законных основаниях.

3. Предприятие сможет реализовать подобающие меры по сохранению их закрытости по соображениям экономической и иной выгоды.

4. Так как эти сведения не являются государственными секретами и не защищены авторским и патентным правом, они нуждаются в защите.

5. Сокрытие этих сведений не наносит ущерба обществу. Сведения, сокрытие которых противоречит интересам государства и общества о нерациональном природопользовании; о чрезмерном загрязнении окружающей среды; о нарушении техники безопасности в производстве, оказывающие настоящую угрозу здоровью и жизни людей; о нарушении специального законодательства, регулирующего деятельность предпринимателей; о занятии деятельностью, не предусмотренной уставом данного предприятия или запрещенной законами данной страны; о корыстности и нерадивости руководителей и работников фирмы; о фактах проявления недобросовестной конкуренции; о возможностях и реальных случаях уклонения от правильной уплаты налогов; о причинах и фактах невыполнения договоров и др.

**48 ВИДЫ КОММЕРЧЕСКИХ СДЕЛОК**

Сделкой являются действия граждан и юридических лиц, ведущие к установлению или изменению, а может быть, и к прекращению гражданских прав и обязанностей, в том числе и обязательств, возникающих из договоров и сделок.

Правовое волевое действие – это сделка, в которой отражаются постановка цели сделки и способы ее достижения. Приобретает форму определенного действия при совершении сделки, волеизъявления.

Виды коммерческих сделок: односторонние, двух– и многосторонние, спот, условные, опцион.

Если для признания сделки состоявшейся достаточно лишь достижения соглашения между участниками, она называется консенсуаль-ной. Реальной сделка называется, если, кроме волеизъявления, нужно совершение определенного действия (передача денег).

Условные сделки, в свою очередь, подразделяются на сделки с отменительным условием и с отлагательным условием.

Опцион подразделяется на опционы с предварительной премией и с обратной премией.

Опционом называется сделка, по которой уплата известной премии дает право купить или продать ценные бумаги или товары по определенной цене в любой день в течение конкретного отрезка времени или вообще отказаться от сделки без возмещения убытков. Сделкой с предварительной премией является опцион с правом купить, сделкой с обратной премией является опцион с правом продать.

Носит название спота сделка купли-продажи наличного товара на условиях немедленной его передачи.

Сделки разделяются на односторонние и двух-или многосторонние.

Односторонние сделки получили широкое распространение в коммерческой деятельности. Объявление торгов в виде аукционов или конкурса, составление векселя, выдача чека и другие относятся к односторонним сделкам.

Сделки, возникновение и прекращение, которых ставится в зависимость от наступления или не наступления определенных обстоятельств, называются условными.

Различают сделки с отменительным и отлагательным условием.

С отменительным условием: стороны поставили аннулирование прав и обязанностей в зависимость от обстоятельства, относительно которого неизвестно, наступит оно или не наступит. С отлагательным условием: стороны поставили появление прав и обязанностей в зависимость от обстоятельства, относительно которого неизвестно, наступит оно или нет. Определенным образом условная сделка связывает стороны: они не должны недобросовестно воспрепятствовать наступлению условия, если оно не выгодно одной из сторон, или недобросовестно оказывать содействие наступлению выгодного для одной из сторон условия.

Сделки совершаются в устной или письменной форме.

Сделка может быть возмездной и безвозмездной (дарение).

**49 ЛИЗИНГ: СУЩНОСТЬ, ПРЕИМУЩЕСТВА, МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ**

Вид инвестиционной деятельности по покупке имущества и передаче его на базе договора лизинга физическим или юридическим лицам за установленную плату, на назначенный срок и на поставленных условиях, определенных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Предмет – движимое и недвижимое имущество, которое может применяться для предпринимательской деятельности (кроме природных объектов). Субъекты: лизингодатель, лизингополучатель, продавец (поставщик) лизингового имущества. Лизинг позволяет предприятию использовать в денежном обороте средства другого предприятия на долгосрочной основе; приобретать для третьего лица право собственности на имущество и отдавать его в аренду на определенный срок.

Различают следующие виды лизинга.

1. Финансовый. Лизингодатель гарантирует приобретение в собственность показанную лизингополучателем собственность у конкретного продавца и передать лизингополучателю эту собственность в качестве объекта лизинга за предусмотренную плату, на конкретный срок, на определенных условиях во временное владение и пользование.

Объект лизинга переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока действия договора лизинга или при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга, если другое не предусмотрено договором лизинга.

2. Возвратный. Разновидность финансового лизинга, при котором продавец (поставщик) предмета лизинга выступает и как лизингополучатель.

3. Оперативный. Лизингодатель закупает на свой риск имущество и передает его лизингополучателю в виде объекта лизинга за обусловленную плату, на назначенный срок и на поставленных условиях во временное владение и в употребление.

Устанавливается на основании договора лизинга срок, на который имущество передается в лизинг. По окончании срока действия договора лизинга и при обстоятельстве выплаты лизингополучателем всей суммы, указанной в договоре лизинга, предмет лизинга возвращается лизингодателю, при этом у лизингополучателя отсутствует право требовать перехода права собственности на предмет лизинга. При оперативном лизинге предмет лизинга возможно будет передан в лизинг несколько раз в течение его полного срока амортизации. Необходимость привлечения к сделке лизинговой компании вызвана в основном отсутствием финансовых ресурсов для приобретения основных средств и сложностью получения долгосрочных ссуд. Лизинг стимулирует эффективное использование основных средств и полностью исключает наличие неустановленного оборудования, его нерациональное использование, так как обретаемый доход от применения объекта лизинга обязан возмещать все затраты, не исключая арендную плату, и приносить прибыль.

**50 ЛИКВИДАЦИЯ: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, ПОРЯДОК ЛИКВИДАЦИИ**

Ликвидация предприятия представляет собой его прекращение. При этом не предусматривается переход прав и обязанностей в порядке правопреемства к иным лицам. Юридическое лицо может быть ликвидировано в следующих случаях:

1) решение его учредителей (участников) или органа юридического лица, имеющих полномочия, которые дают учредительные документы;

2) истечение сроков, на которые было создано юридическое лицо;

3) достижение цели, для которой и создавалось юридическое лицо;

4) признание судом недействительной регистрацию юридического лица из-за нарушений закона или иных правовых актов, допущенных при его формировании, если эти нарушения имеют непреодолимый характер;

5) проведение деятельности без необходимого разрешения (лицензии) либо деятельности, которая, запрещена законом, или если деятельность проводится с неоднократным или грубым нарушением закона либо других правовых актов, а также в случаях, предусмотренных ГК РФ и иными правовыми актами;

6) признание судом юридического лица, которое является коммерческой организацией, банкротом, если оно не способно удовлетворить требования кредиторов. Учредители (участники) предприятия или орган, которые приняли решение о ликвидации предприятия, письменно сообщают об этом органу, проводящему государственную регистрацию юридических лиц, назначают по согласованию с данным органом ликвидационную комиссию и в соответствии с требованиями ГК РФ определяют порядок и сроки ликвидации предприятия.

Ликвидационная комиссия имеет полномочия по управлению делами ликвидируемого предприятия. Она от имени предприятия выступает в суде, публикует в СМИ данные о государственной регистрации юридического лица, материалы, касающиеся его ликвидации, а также порядка и сроках предъявления требований кредиторов, который не может продолжаться менее 2 месяцев с момента публикации.

Ликвидационная комиссия письменно ставит в известность кредиторов о ликвидации предприятия, принимает меры к обнаружению кредиторов и получению дебиторской задолженности.

После завершения срока для предъявления требований кредиторов ликвидационная комиссия должна составить промежуточный ликвидационный баланс, который будет содержать информацию о составе имущества ликвидируемого предприятия, требований кредиторов а также о результатах их рассмотрения. Баланс должен быть утвержден учредителями (участниками) предприятия либо тем органом, который принял решение о ликвидации предприятия.

То имущество, которое остается после удовлетворения требований кредиторов, передается учредителям (участникам) предприятия, имеющим вещные права на него либо обязательственные права в отношении данного предприятия.

**51 РЕОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОНЯТИЕ, ФОРМЫ**

Реорганизация – это изменение юридического лица. При этом все права и обязанности либо их часть переходят к другому юридическому лицу, которое образовано в процессе реорганизации. Вновь организованной фирме (компании) в итоге реорганизации передаются надлежащие права и обязанности организации (организаций), которые существовали ранее. Реорганизация проводится в соответствии с ГК РФ и другими федеральными законами, которые регулируют работу отдельных видов коммерческих организаций. Решение о реорганизации юридического лица вправе принять его учредители (участники) или орган юридического лица, уполномоченный на проведение такой процедуры учредительными документами. Такая реорганизации считается добровольной. Существует и принудительная реорганизация юридического лица в форме его разделения либо выделения. Проводится в случаях, установленных законом, для этого необходимо решение уполномоченных государственных органов или суда. Реорганизация юридического лица может быть осуществлена в следующих формах.

1. Слияние. Таким образом возникает новая организация, происходит передача ей всех прав и обязанностей организаций, участвующих в слиянии, с прекращением последних. Передача прав и обязанностей осуществляется в соответствии с передаточным актом.

2. Присоединение означает прекращение одной или нескольких организаций с последующей передачей всех их прав, а также обязанностей другой организации. Оформляется передаточным актом.

3. Разделение. Это прекращение организации и передача ее прав и обязанностей вновь создаваемым организациям. При разделении все права и обязанности организации переходят к двум или нескольким новым, вновь создаваемым организациям. Оформляется разделительным балансом.

4. Выделение. Это создание одной или нескольких организаций.

Им передается часть прав и обязанностей реорганизуемой организации, однако без прекращения последней. Передача прав и обязанностей проводится в соответствии с оформлением разделительного баланса. Организация может преобразовываться в коммерческую организацию иной организационно-правовой формы.

При реорганизации организации утверждаются общим собранием учредителей организации передаточный акт и разделительный баланс (участников), который может также утверждаться органом, принявшим данное решение, и представляются совместно с учредительными документами для проведения регистрации вновь возникших юридических лиц либо внесения изменений в учредительные документы существующих юридических лиц. Возникшая в результате реорганизации организация-налогоплательщик обязана в течение 10 дней встать на учет в налоговом органе после ее государственной перерегистрации.

**52 НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЕ СДЕЛКИ**

Недействительные сделки делятся на две группы: оспоримые и ничтожные. Первые из них недействительны, когда их признает таковыми суд, ничтожными сделки признаются в силу предписания закона. Сделка ничтожна, если она не соответствует предписаниям закона или иных правовых актов. Недействительными признаются сделки, имеющие цель, противную основам порядка и нравственности. Недействительные сделки имеют отличие от несостоявшихся сделок, которые возникают ввиду отсутствия предусмотренных правовыми актами общих условий, которые необходимы для осуществления сделки (например, отсутствие соглашения между сторонами о существенных условиях сделки). Мнимая и притворная сделки также недействительны. Мнимой признается сделка, которая совершена только для вида, и намерение создать надлежащие правовые последствия отсутствует. Мнимая сделка считается ничтожной. Притворной является сделка, которая имела цель лишь прикрыть другую сделку. Она является ничтожной. Сделка, совершенная юридическим лицом в несогласованности с направлением деятельности, конкретно обозначимым в его учредительных документах, или юридическим лицом, у которого нет лицензии на занятие определенной деятельностью, может быть признана судом недействительной. Сделка, которая была совершена под воздействием неправильных сведений, имеющих значительную роль, возможно будет признана в суде недействительной по иску стороны, которая действовала под влиянием заблуждения. Под существенным значением понимается заблуждение касательно природы сделки или качеств ее предмета, значительно снижающих возможности ее использования по назначению. Заблуждение касательно мотивов сделки не имеет существенного значения.

Сделка, которая была совершена под влиянием обмана, насилия либо угрозы, также злонамеренного соглашения представителя одной из сторон с другой стороной, кроме того, сделка, вынужденно совершенная лицом на крайне невыгодных для себя условиях вследствие стечения тяжелых обстоятельств, которыми другая сторона воспользовалась (кабальная сделка), может быть признана в суде недействительной по иску потерпевшего.

В случае если сделка была признана недействительной по одной из перечисленных причин, то другая сторона обязана вернуть потерпевшему все принятое ею по сделке, а если вернуть полученное в натуре невозможно, возмещает его стоимость в деньгах.

Имущество, которое было получено по сделке потерпевшим с другой стороны, и то, которое причитается ему в возмещение переданного другой стороне, автоматически обращается в доход Российской Федерации. В случае неосуществимости перехода собственности в доход государства в натуральном продукте, взыскивают его стоимость в деньгах. Более того, другая сторона возмещает потерпевшему причиненный ему реальный ущерб.

**53 ДОГОВОР: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, СТРУКТУРА, ПОРЯДОК ЗАКЛЮЧЕНИЯ**

Договор – согласие двух или нескольких лиц об определении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Представляет собой юридический документ, устанавливающий права и обязанности сторон. Договор включает три стадии: заключение, исполнение и прекращение договора.

На всех этих стадиях в соответствии с нормами закона и обычаями делового оборота должны быть приняты сущность договора, его требования, обязанности, права и ответственность сторон. Содержание договора включает в себя совокупность требований, которые предусмотрены законом и учреждаются самими сторонами договора, права и обязанности сторон.

Если между сторонами достигнуто согласие по всем значительным условиям договора (качестве и количестве исполняемых обязательств и др.), договор считается заключенным.

Виды договоров: публичный договор, предварительный договор, договор присоединения, договор в пользу третьего лица. Принимая за основу сущность договоров, они подразделяются на самостоятельные и смешанные.

Также различают возмездный и безвозмездный договоры. По предмету соглашения между сторонами договора различают договоры купли-продажи, поставки товаров, контрактации, электроснабжения, мены, дарения, ренты, аренды, безвозмездного пользования, подряда, строительного подряда, выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, фрахтования, кредитный договор, займа, банковского счета, банковского вклада, хранения, страхования, поручения, комиссии и др. Договор заключается посредством направления одной стороне другой стороной оферты – предложения заключить договор и акцепта – принятия другой стороной этого предложения. Договор считается заключенным, когда в оферте определен срок для акцепта, если акцепт принят лицом, направившим оферту, до истечения срока, определенного законом или другими юридическими актами, а если такой срок не принят, – в течение нормально необходимого для того времени. Когда оферта сделана в устной форме и срок для акцепта не указан, договор является заключенным, если другая сторона немедленно заявила об ее акцепте.

Договор считается заключенным с минуты приобретения лицом, направившим оферту, ее акцепта, если между сторонами в характерной в подобающих случаях форме принято соглашение по всем важным условиям договора. Договор возможно заключить в свободной форме, имеющейся для совершения сделок, если законом для договоров данного вида не установлена определенная форма. Договор может быть заключен путем проведения торгов. Лицо, выигравшее торги, и устроитель торгов в день проведения конкурса или аукциона визируют протокол о итоге торгов, который несет силу договора.

**54 РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, УЧАСТНИКИ**

Под рынком ценных бумаг понимается система, совокупность организационных структур, внутри и вне которых реализуются функциональные процессы и циркулируют информационные потоки.

Включает в себя:

1) нормативную базу рынка;

2) инструменты рынка (это все виды ценных бумаг);

3) способы организации торговли ценными бумагами;

4) участников рынка.

К основным макроэкономическим функциям рынка ценных бумаг относят:

1) регулирование инвестиционных потоков, что поддерживает оптимальную для общества структуру использования ресурсов;

2) обеспечение проведения массового характера инвестиционного процесса;

3) индикацию. Рынок ценных бумаг – это один из наиважнейших сигналов состояния экономики;

4) государственную политику. Структурную через рынок ценных бумаг различных предприятий государство реализует свою структурную политику и финансовую, поскольку рынок ценных бумаг является важным инструментом государственной финансовой политики, а именно: финансирование дефицита бюджетов органов власти различных уровней, финансирование проектов, регулирование объема денежной массы, которая находится в обращении, поддержание ликвидности финансово-кредитной системы, некоторые вспомогательные функции, например участие в приватизации.

Рынок ценных бумаг можно условно разделить на два рынка.

1. Первичный рынок, где происходит продажа ценных бумаг их первым владельцам.

2. Вторичный рынок, где обращаются ценные бумаги, прошедшие первичный рынок.

Рынок ценных бумаг может быть разделен по признаку двух основных сил, участвующих в предложении ценных бумаг.

1. Государства в лице национального правительства, а также местных органов власти.

2. Частного бизнеса, и прежде всего акционерных обществ.

Основные составляющие структуры рынка ценных бумаг России (РЦБ) можно представить как совокупность различных структур эмитентов и инвесторов, имеющих самые тесные информационные и функциональные связи. Следует отметить, что одна и та же структура может играть роль и эмитента, и инвестора. Особое место на рынке ценных бумаг занимают фондовые биржи – главные организаторы цивилизованного рынка ценных бумаг, которые сами не являются по существу ни эмитентами (за исключением собственных акций), ни инвесторами.

Таким образом, основными участниками рынка ценных бумаг являются:

1) фондовые и валютные биржи;

2) различные банки (сюда относится и Банк России);

3) акционерные общества различной организационно-правовой формы;

4) инвестиционные институты (речь идет об инвестиционных компаниях и фондах, финансовых брокерах и инвестиционных консультантах).

**55 ФАКТОРИНГ: СУЩНОСТЬ, ПРЕИМУЩЕСТВА**

Факторинговые операции – это один из методов финансирования предпринимательской деятельности. Являются разновидностью расчетных операций. Факторинг – это переуступка банку либо специализированной факторинговой компании неоплаченных долговых требований (дебиторской задолженности), возникающих между контрагентами в ходе процесса реализации товаров и услуг на условиях коммерческого кредита, что сочетается с аспектами бухгалтерского, информационного, сбытового, страхового, правового и иного обслуживания предприятия-поставщика.

Покупка дебиторской задолженности клиентов фактор-компанией чаще всего проводится без права обратного требования и предусматривает оказание ряда услуг до времени завершения погашения счетов. Фактор-компания оценивает кредитоспособность имеющихся и потенциальных должников своего клиента и заранее определяет предельный размер аванса. Дебиторы получают копии счетов за вычетом дисконта и комиссионных. Факторинговая компания получает комиссионные и ссудный процент с ежедневного остатка аванса, выплаченного клиенту, против неинкассированных средств. Факторинговые операции влияют на ускорение расчетов, способствуют экономии оборотных средств предприятия, ускорению оборачиваемости его оборотных средств. Факторинговое обслуживание весьма эффективно именно для малых и средних предприятий, так как они испытывают финансовые затруднения по причине несвоевременного погашения дебиторской задолженности и ограничены в получении банковского кредита. Таким образом, факторинг обеспечивает для предприятия-поставщика следующие преимущества:

1) имеется возможность финансирования за счет средств факторинговой компании прежде, чем наступит срок платежа;

2) уменьшение финансового риска;

3) возможность получения от факторинговой компании сведений о платежеспособности покупателей-клиентов.

Факторинговые компании не принимают на обслуживание предприятия:

1) с большим количеством дебитов, задолженность которых выражается небольшой суммой;

2) занимающиеся производством нестандартной или узкоспециализированной продукции;

3) работающие с субподрядчиками;

4) реализующие свою продукцию, используя условия послепродажного обслуживания;

5) заключающие со своими клиентами долгосрочные контракты (счета выставляются после окончания оговоренных этапов работ) или до осуществления поставок.

Факторинговые операции не производятся и по долговым обязательствам филиалов либо отделений предприятия. Факторинговые операции могут быть по разным признакам:

1) внутренними и международными;

2) открытыми и скрытыми. Факторинговое соглашение может быть:

1) с правом регресса и без права регресса;

2) иметь условием кредитование поставщика в форме предварительной оплаты либо оплаты требований, приуроченной к определенной дате.

**56 ПОСРЕДНИКИ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ УСЛУГ**

Место посредника приобрела кредитная система в лице банков.

Кредитная система постепенно превратилась во всемогущего монополиста, распоряжающегося практически всем денежным капиталом предпринимателей, свободными средствами населения и выполняющая привлечение денежных средств всего общества в целях накопления капитала.

Банки как центры управления финансово– кредитными процессами во всем многообразии их проявлений имеют большое значение в рыночной экономике, представляют ключевое звено всей финансово-инвестиционной системы, служат главным регулятором денежного обращения, обеспечивают его устойчивость.

Следует иметь в виду, что банки представляют собой мощный инструмент структурной политики и регуляции экономики, проводимой путем перераспределения финансов, капитала в форме банковского кредитования инвестиций, нужных для коммерческой деятельности, создания и развития производственных и социальных объектов.

Они могут направлять денежные средства, финансовые ресурсы в виде кредитов, туда, где капитал найдет лучшее, полезное, эффективное применение.

Высшим достижением экономической цивилизации стала банковская система, которая является основным звеном кредитной системы, контролирующая основную массу кредитных и финансовых операций.

Понятие банк имеет общий характер, которое невозможно выразить однозначным определением, многие кратко характеризуют банки как финансовые учреждения.

Коммерческие банки как посреднические организации осуществляют операции, обеспечивающие возможность проведения сделок с учетом спроса и предложения.

Банк выступает таким посредником в тех случаях, когда он берет деньги от юридических и физических лиц и направляет их другим лицам. Банк одновременно выступает как кредитор и заемщик, в этой посреднической роли одновременно являясь посредником в денежных расчетах.

Инвестиционные банки проводят финансирование и долгосрочное кредитование разных отраслей народного хозяйства, осуществляют капитальные вложения и обслуживают определенные категории клиентов (биржевые, кооперативные или коммунальные банки).

Предприниматели склонны использовать инвестиции, ожидая получить прибыль. Для этого они готовы заплатить определенный процент тому, кто предоставит в их распоряжение дополнительные средства, нужные для инвестирования.

Банки используют денежные средства населения для инвестирования их в различные отрасли экономики.

**Оглавление**

 [1 ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t1)

 [2 ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t2)

 [3 ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЗА РУБЕЖОМ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t3)

 [4 ИНФРАСТРУКТУРА БИЗНЕСА: ПОНЯТИЕ, СТРУКТУРА](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t4)

 [5 ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА: ПОНЯТИЯ И ВИДЫ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t5)

 [6 ПРЕДПРИЯТИЕ: ПОНЯТИЕ, ПРИЗНАКИ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t6)

 [7 КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t7)

 [8 ВИДЫ ТОВАРОВ (УСЛУГ)](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t8)

 [9 ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И СУБЪЕКТЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t9)

 [10 ПРИЗНАКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t10)

 [11 ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ В РОССИИ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t11)

 [12 ХАРАКТЕРИСТИКА ИП](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t12)

 [13 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t13)

 [14 ХАРАКТЕРИСТИКА ОАО](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t14)

 [15 ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАО](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t15)

 [16 ХАРАКТЕРИСТИКА ОДО](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t16)

 [17 ХАРАКТЕРИСТИКА ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРИЩЕСТВ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t17)

 [18 ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t18)

 [19 ХАРАКТЕРИСТИКА НАРОДНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t19)

 [20 ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЪЕДИНЕНИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t20)

 [21 НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t21)

 [22 ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t22)

 [23 ОБЩЕСТВЕННЫЕ И РЕЛИГИОЗНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ, ФОНДЫ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t23)

 [24 ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t24)

 [25 ПУБЛИЧНЫЕ КОРПОРАЦИИ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t25)

 [26 МУНИЦИПАЛЬНЫЕ И УНИТАРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t26)

 [27 СУБЪЕКТЫ И ОБЪЕКТЫ БИЗНЕСА](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t27)

 [28 ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ БИЗНЕСА](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t28)

 [29 УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t29)

 [30 УЧРЕДИТЕЛЬНЫЙ ДОГОВОР, УСТАВ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t30)

 [31 ФОРМЫ СДЕЛОК, ЕЕ РЕГИСТРАЦИЯ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t31)

 [32 ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t32)

 [33 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, ФАКТОРЫ РИСКА](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t33)

 [34 ОЦЕНКА РИСКА И СПОСОБЫ ЕГО СНИЖЕНИЯ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t34)

 [35 ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, ЗАЩИТА](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t35)

 [36 УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t36)

 [37 МЕХАНИЗМЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t37)

 [38 КОНКУРЕНЦИЯ: ПОНЯТИЕ, ОСНОВНЫЕ ВИДЫ, СТРАТЕГИЯ КОНКУРЕНЦИИ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t38)

 [39 ТИПЫ И СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t39)

 [40 БИЗНЕС-ПЛАН: ПОНЯТИЕ, СТРУКТУРА, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t40)

 [41 ПЛАН МАРКЕТИНГА](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t41)

 [42 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t42)

 [43 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t43)

 [44 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t44)

 [45 УСТАВ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, РАЗДЕЛЫ, РЕКВИЗИТЫ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t45)

 [46 БАНКРОТСТВО: ХАРАКТЕРИСТИКА, ПРИЧИНЫ, ПРОЦЕСС](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t46)

 [47 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ТАЙНА: СУЩНОСТЬ, АСПЕКТЫ ЗАЩИТЫ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t47)

 [48 ВИДЫ КОММЕРЧЕСКИХ СДЕЛОК](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t48)

 [49 ЛИЗИНГ: СУЩНОСТЬ, ПРЕИМУЩЕСТВА, МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t49)

 [50 ЛИКВИДАЦИЯ: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, ПОРЯДОК ЛИКВИДАЦИИ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t50)

 [51 РЕОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОНЯТИЕ, ФОРМЫ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t51)

 [52 НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЕ СДЕЛКИ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t52)

 [53 ДОГОВОР: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, СТРУКТУРА, ПОРЯДОК ЗАКЛЮЧЕНИЯ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t53)

 [54 РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, УЧАСТНИКИ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t54)

 [55 ФАКТОРИНГ: СУЩНОСТЬ, ПРЕИМУЩЕСТВА](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t55)

 [56 ПОСРЕДНИКИ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ УСЛУГ](http://lib.rus.ec/b/208270/read#t56)