

Денис Шевчук

**Организация
предпринимательской
деятельности**



Денис Александрович Шевчук

Организация предпринимательской деятельности

авторский текст
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=179232

Аннотация

Пособие дает системное представление об основах организации предпринимательской деятельности. В нем освещены основные разделы предпринимательства. Последовательно рассматриваются сущность и методы предпринимательской деятельности, предпринимательская среда, типы предпринимательских структур, порядок их регистрации и лицензирования. Даются представления о предпринимательской тайне и предпринимательском риске, раскрываются методы отбора и принятия предпринимательских решений, а также этика и личные качества участников предпринимательской деятельности. Книга написана в соответствии с программой этой дисциплины по экономическим специальностям.

Предназначено для бизнесменов, студентов, аспирантов и преподавателей экономических вузов, слушателей школ бизнеса, экономистов, менеджеров (управленцев) и всех заинтересованных лиц.

Автор книги, Шевчук Денис Александрович, имеет опыт преподавания различных дисциплин в ведущих ВУЗах Москвы (экономические, юридические, технические, гуманитарные), два высших образования (экономическое и юридическое), более 30 публикаций (статьи и книги), Член Союза Юристов Москвы, Член Союза Журналистов России, Член Союза Журналистов Москвы, Стипендиат Правительства РФ, опыт работы в банках, коммерческих и государственных структурах (в т. ч. на руководящих должностях), Заместитель генерального директора, Вице-президент «Кредитный брокер INTERFINANCE» (ИПОТЕКА * КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА, www.deniscredit.ru).

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	4
Глава 1. Сущность предпринимательства и его виды	5
1.1. Сущность предпринимательства и предпринимательской деятельности	5
1.2. Виды предпринимательской деятельности	9
1.3. Индивидуальное предпринимательство	15
1.4. Совместное предпринимательство	16
Контрольные вопросы	18
Глава 2. Принятие предпринимательского решения	19
2.1. Сфера принятия управленческих решений	19
2.2. Технология принятия предпринимательских решений	21
2.3. Экономические методы принятия предпринимательских решений	23
Контрольные вопросы	26
Глава 3. Выбор сферы деятельности и обоснование создания нового предприятия	27
3.1. Выбор сферы деятельности нового предприятия	27
3.2. Техничко-экономическое обоснование создания нового предприятия	29
3.3. Учредительные документы	31
3.4. Государственная регистрация предприятий	34
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Денис Александрович Шевчук

Организация предпринимательской деятельности

ВВЕДЕНИЕ

Учебное пособие «Организация предпринимательской деятельности» представляет собой систематизацию нормативно-правовых, экономических и организационных знаний по вопросам становления, организации и ведения предпринимательской деятельности в условиях российской экономики.

В работе в относительно краткой форме раскрывается механизм предпринимательства с учетом теоретических исследований в данной области экономической науки, применения гражданского законодательства и нормотворчества, регламентирующих организацию предпринимательской деятельности, раскрывается сущность основных подсистем предпринимательства. Ключевыми вопросами являются рассмотрение процесса создания собственного дела в различных организационно-правовых формах, связи предпринимателя с субъектами внешней и внутренней предпринимательской среды.

Исследование и понимание современной модели предпринимательства поможет экономистам-менеджерам правильно ориентироваться в современной экономической среде, принимать оптимальные экономические решения, адекватные целям деятельности субъектов предпринимательства.

*С уважением,
Шевчук Денис
www.deniscredit.ru*

Глава 1. Сущность предпринимательства и его виды

*Менеджер – наемный управленец, начальник!
Если у вас нет ни одного подчиненного – вы не менеджер,
а максимум специалист!*

Денис Шевчук

1.1. Сущность предпринимательства и предпринимательской деятельности

Самой историей доказано: предпринимательство было и будет основным компонентом экономической системы того общества, которое называет себя цивилизованным. Поэтому переход к рыночным отношениям ставит перед нашим обществом множество сложных задач, среди которых важное место занимает развитие предпринимательства.

Следует отметить, что в посткоммунистической России предпринимательство было развито слабо. Отсутствие собственного практического опыта предпринимательства заставляет заимствовать западный. Но попытки слепо копировать Запад во всем, что необходимо для развития рынка, не приведут к положительному результату. Необходимо приспособление, адаптация известных рыночных структур и институтов к своеобразным российским условиям. Скорее всего, следует ожидать, что период, на протяжении которого новое поколение российских предпринимателей методом проб и ошибок будет осваивать практическую философию бизнеса, окажется длительным. Пройдет немало времени, прежде чем можно будет говорить о сложившейся культуре предпринимательства, о предпринимательской этике, отвергающей любые пути нечестного извлечения прибыли.

Экономический строй, базировавшийся на безграничном господстве государственной собственности, не смог обеспечить условий для творчества и инициативы, без которых невозможно широкое распространение нововведений. Следует признать, что неременным условием развития предпринимательства является *частная собственность*.

Приватизация призвана возродить частную собственность как основу предпринимательства. Она также должна возродить конкуренцию, предоставить свободу действия предпринимателям и руководителям – менеджерам предприятий различных форм собственности (Шевчук Д.А. Свой бизнес: создание собственной фирмы).

Для развития предпринимательства нужны и *другие условия*. Они включают в себя стабильность государственной экономической и социальной политики, льготный налоговый режим, развитую инфраструктуру поддержки предпринимательства, существование эффективной системы защиты интеллектуальной собственности, формирование гибких рыночных механизмов повышения деловой активности предпринимателей. Предприниматели должны иметь возможность свободного выхода на внешний рынок. Следует создать доступную для предпринимателей кредитную систему, предоставить возможность приобретать необходимые средства производства, сырье и комплектующие изделия.

Под *предпринимательством*, или предпринимательской деятельностью, понимают инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, осуществляемую на свой риск и под свою имущественную ответственность, направленную на получение прибыли (Шевчук Д.А. Начни свой бизнес: самоучитель).

За словом «предпринимательство» стоит «дело», предприятие, производство продукта (полезной вещи) или услуги (невещественного продукта). Часто предпринимательскую деятельность называют бизнесом.

Развитие предпринимательства играет незаменимую роль в достижении экономического успеха, высоких темпов роста промышленного производства. Оно является основой инновационного, продуктивного характера экономики. Чем больше хозяйствующих субъектов имеют возможность проявить свою инициативу и творческие способности, тем меньше разрыв между потенциальными и фактическими результатами развития. Освоение инновационного экономического роста невозможно в условиях искусственного ограничения созидательной творческой стихии, свободы хозяйственной инициативы, необходимой для этого мобильности всех производственных ресурсов. Предпринимательство обеспечивает освоение новых перспективных производств, способствует «вымыванию» устаревших.

Оно способствует развитию конкуренции и «маркетинга», а также увеличению «открытости» национальной экономики, развитию ввоза и вывоза капитала.

Предпринимательство создает механизмы координации, выработки стратегии развития через рынок и конкуренцию, связи между хозяйствующими субъектами (Шевчук Д.А. Правовое обеспечение предпринимательства).

Таким образом, предпринимательство как субъект хозяйствования и особый творческий тип экономического поведения составляет неотъемлемое свойство всех факторов достижения экономического успеха.

Важнейшим признаком предпринимательства является *самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов*. В основе их поведения лежат внутренние побуждения. Каждый человек, становясь предпринимателем, самостоятельно решает все вопросы деятельности своего предприятия исходя из экономической выгоды и рыночной конъюнктуры.

В тесном единстве с самостоятельностью находится *принцип личной экономической заинтересованности и ответственности*. Собственная выгода является движущим фактором предпринимательской деятельности, но хозяйствующий субъект, преследуя свои собственные интересы, работает на общественные. Например, Г. Форд занялся производством автомобилей вовсе не из благотворительных побуждений. Он преследовал личную выгоду, но, удовлетворяя свои интересы, создал целую автомобильную империю, которая наводнила машинами весь мир. В современных условиях личный интерес предпринимателя все более переплетается с коллективным интересом фирмы или компании (Шевчук Д.А. Создание собственной фирмы: Профессиональный подход. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007).

Обладая самостоятельностью, предприниматель берет на себя личную ответственность за результаты деятельности. Заинтересованность в сочетании с ответственностью заставляет предпринимателя работать в жестком режиме.

Предпринимательство немыслимо без *новаторства, творческого поиска*. Эффективно работать может только тот, кто обеспечивает высокое качество и постоянно обновляет продукцию. Способность к принятию нестандартных решений, творческий подход к оценке ситуации всегда высоко ценились в деловом мире. Искать клиента, деньги, валюту, материалы, транспорт, помещения, контракты, связи, нужных людей, документы, обходные пути – неизбежный удел предпринимателя. Поэтому он вечно спешит и ему никогда не хватает времени, он редко различает рабочие и выходные дни, рано встает и поздно ложится спать, пытается делать несколько дел одновременно. Спокойная, тихая размеренная жизнь не ассоциируется с обликом предпринимателя.

Характерным признаком предпринимательских экономических отношений является *хозяйственный риск*. Риск постоянно сопутствует бизнесу. Риск формирует особый способ мышления и поведения, психологию предпринимателя. Условия существования требуют от него высокой деловитости и динамизма, духа соперничества. Взлеты и падения неизбежны

на этом пути. По оценке специалистов, из ста проходящих проверку новых идей реальное применение находят не более двух. По словам Джеймса Бэрка из компании «ДЦ», одно из правил его фирмы гласит: «Вы должны быть готовы к неудаче». Право на ошибку обязывает осуществить все возможное для предупреждения неоправданного риска.

Не всякий мелкий бизнес является предпринимательским. Чтобы быть предпринимательским, предприятие должно обладать *особыми свойствами* вдобавок к тому, что оно небольшое и новое. Предпринимателя характеризует то, что он пытается создать что-то новое и отличное от уже имеющегося, изменяет и преобразует ценностные установки.

Еще один характерный признак предпринимательства заключен в его принадлежности к относительно кратковременным, тактическим способам действия. Предпринимательство в узком смысле слова не относится непосредственно к экономической стратегии, рассчитанной на долговременный период. Однако и в стратегических проектах могут присутствовать предпринимательские идеи и отдельные очаги предпринимательства. Так, к примеру, если долговременный проект ставит своей основной целью получение прибыли, сопряжен с риском и ответственностью, основан не на тривиальных идеях, его правомерно считать предпринимательским. Однако в большинстве случаев предпринимательские действия вписываются в относительно кратковременные сделки.

Предпринимательская деятельность представляет собой совокупность последовательно или параллельно осуществляемых сделок, каждая из которых ограничена сравнительно непродолжительным, четко очерченным временным интервалом. Сделка – основной кирпич, из которого строится предпринимательское здание.

При этом под *сделкой* понимается основанное на письменном договоре или устном соглашении взаимодействие двух или нескольких хозяйствующих субъектов в интересах получения взаимной выгоды. Гражданский кодекс Российской Федерации, принятый Государственной Думой 21 октября 1994 г. и одобренный Советом Федерации, определяет сделку следующим образом: «Сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей».

Определение предпринимательства будет выглядеть неполным, если не обрисовать образ главного действующего лица – самого предпринимателя.

Предпринимателем, или субъектом предпринимательства, согласно принятому законодательству может быть гражданин страны, признанный дееспособным в установленном законом порядке (не ограниченный в дееспособности).

Граждане иностранных государств и лица без гражданства могут выступать в качестве предпринимателей в пределах полномочий, установленных законодательством.

Наряду с индивидуальным и частным допускается коллективное предпринимательство. В роли коллективных предпринимателей (партнеров) выступают объединения граждан, использующие как собственное, так и приобретенное на законном основании имущество. Официальный статус предпринимателя приобретает посредством его государственной регистрации либо как участника индивидуального предпринимательства (без применения наемного труда), либо как предприятия (с допустимым привлечением наемного труда в рамках, определяемых законом). Предприниматель может выступать при этом и как физическое, и как юридическое лицо.

Законодательство о предпринимательстве предусматривает возможность осуществления предпринимательской деятельности с использованием средств производства, имущества, ценностей как самим их собственником, так и другим субъектом, управляющим его имуществом на праве хозяйственного ведения, предоставленном собственником.

Обобщая изложенное выше, можно выделить необходимые (базовые) и возможные (вторичные) свойства предпринимательства. К необходимым (базовым) следует отнести организационно-хозяйственное новаторство и экономическую свободу. Другие характери-

стики (риск, принятие решений, владение ресурсами, лидерство и т. д.) являются возможными (вторичными) свойствами предпринимательства.

Развитие предпринимательства тесно связано со *средой*, которая предполагает определенную экономическую, социально-культурную, технологическую, организационно-техническую и физическую или географическую обстановку.

Экономическая ситуация обуславливает наличие платежеспособного спроса, возможности покупки тех или иных видов товаров. Она включает также рынок труда, наличие свободных рабочих мест, избыток или недостаток рабочей силы. Сюда относятся также наличие и доступность денежных средств.

На экономическую обстановку оказывает влияние *политическая ситуация*. В определенной степени способы управления экономикой есть результат политических целей и задач находящегося у власти правительства.

Предпринимательство действует и развивается в рамках соответствующей *правовой среды*. Система постановлений и законов по налогообложению оказывает существенное влияние на развитие бизнеса.

Технологическая среда отражает уровень научно-технического развития, который воздействует на предпринимательство через автоматизацию производства, совершенствование технологических процессов, химизацию.

Организационно-техническая среда характеризуется наличием инфраструктуры бизнеса (банки, юридические, бухгалтерские, аудиторские фирмы, рекламные агентства, транспортные, страховые компании и т. д.). *Физическая или географическая среда* включает комплекс природных условий, которые оказывают влияние на размещение предприятий.

Макросреда – экономические, правовые, политические, социально-культурные, технологические, физические (или географические) условия деятельности создают предпосылки для развития предпринимательства.

1.2. Виды предпринимательской деятельности

*Чтение книг – престижно, современно, выгодно.
Знания – тоже капитал, который всегда с тобой.
Шевчук Денис*

Все многообразие предпринимательской деятельности может быть классифицировано по различным признакам: виду деятельности, формам собственности, количеству собственников, организационно-правовым и организационно-экономическим формам, степени использования наемного труда и прочим.

По виду или назначению предпринимательскую деятельность можно подразделить на производственную, коммерческую, финансовую, консультативную, инженерное предпринимательство и др.

Будучи относительно самостоятельными видами предпринимательской деятельности, указанные ее формы взаимно пронизывают и дополняют друг друга, так что один из видов может содержаться в другом. Наиболее общим и важным является производственный вид предпринимательства, за ним следует коммерческий и замыкает цепь финансовый вид.

К производственной предпринимательской деятельности относится деятельность, в условиях которой предприниматель непосредственным образом осуществляет производство продукции, товаров, работ, услуг, информации, духовных ценностей, подлежащих последующей реализации потребителям (покупателям). При этом функция производства является для предпринимателя основной, определяющей, тогда как другие сопровождающие производство функции, такие как сбыт продукции, играют вторичную роль, служат дополнением основной.

Рассмотрим *типовую схему производственного предпринимательства*, позволяющую получить представление о нем.

Предприниматель вначале избирает вид производственной деятельности, т. е. намечает, какие именно товары, работы, услуги он намерен производить.

Затем он вступает в контакт с потенциальными потребителями, покупателями товаров либо представляющими их интересы закупочными, торговыми организациями в целях выявления потребности в товаре и спроса на него. Иначе говоря, предпринимательство включает маркетинговую деятельность.

Эта первая фаза сделки получает юридическое оформление в виде договора между предпринимателем и будущим покупателем товара, хотя заключение подобного контракта не всегда имеет место. В ряде случаев предприниматель начинает осуществление сделки в одностороннем порядке, не имея формального договора с другой стороной, выступающей затем в роли покупателя и потребителя товара. Предпринимательский риск в этом случае существенно повышается.

Для осуществления производства предприниматель должен иметь в своем распоряжении (либо приобрести) факторы производства, к которым относятся: рабочая сила, производственные фонды, материалы, информация. Частично факторы производства могут изначально принадлежать предпринимателю, например, собственная рабочая сила, заранее накопленные производственные ресурсы в виде орудий труда, материалов, информации. Недостающие факторы производства предприниматель вынужден приобретать до начала или в самом процессе осуществления предпринимательской деятельности.

В стандартном случае предприниматель приобретает отсутствующие у него факторы производства путем найма рабочей силы, покупки производственных фондов, материалов, информации за деньги. Однако не исключаются, а в условиях наличествующих в нашей

стране тотального дефицита и глубокой инфляции все чаще встречаются случаи приобретения предпринимателями факторов производства не за денежную, а за натуральную плату. В подобных условиях производственная предпринимательская сделка пронизывается побочными сопутствующими бартерными сделками.

Наряду с упомянутыми выше факторами производства предпринимателю для осуществления намеченной им деятельности могут понадобиться работы и услуги (строительные работы, транспортные, информационные и интеллектуальные услуги), которые он не способен выполнить своими силами и потому вынужден привлекать сторонние организации и лица. Естественно, что такие услуги потребуют денежной оплаты со стороны предпринимателя или иных форм их компенсации.

Оказывающие услуги предпринимателю сторонние организации и лица становятся в ряде случаев посредниками между предпринимателем и потребителем и тем самым агентами посреднического предпринимательства, сопутствующего сделке.

Как видно из изложенного, осуществление предпринимательской сделки неизбежным образом связано с денежными затратами (D_3), которые можно определить следующим образом:

$$D_3 = D_p + D_m + D_c + D_i + D_y,$$

где D_p – денежные средства, необходимые для оплаты наемных работников;

D_m – денежная оплата стоимости приобретаемых материалов, сырья, энергии, полуфабрикатов;

D_c – денежные фонды, связанные с использованием основных фондов, средств труда, сооружений, помещений;

D_i – денежная оплата приобретаемой предпринимателем информации;

D_y – оплата услуг сторонних организаций и лиц.

Косвенным участникам производственно-предпринимательской деятельности являются государственные, местные финансовые органы, налоговая инспекция. Они выполняют практически чисто фискальную функцию, изымая у предпринимателя налоги, обязательные платежи, отчисления, а иногда и пошлину, штрафы в общей сумме. Однако в отдельных случаях в порядке содействия предпринимательству органы государственной власти могут предоставлять предпринимателям денежные субсидии, а также некоторые виды производственных ресурсов за определенную плату или бесплатно.

Чтение – вот лучшее учение! Книгу ничто не заменит.

Результатом производственно-предпринимательской акции и соответствующей ей сделки является реализация покупателю, потребителю определенного объема произведенных производителем товаров с получением за них денежной выручки.

Обмен товара на деньги представляет собой торговую, товарно-денежную, коммерческую процедуру. Это относительно самостоятельная сбытовая сделка, неизбежно сопровождающая производственное предпринимательство (за исключением редких случаев, когда сам предприниматель полностью потребляет производимый товар).

Финансовый (денежный) итог производственного предпринимательства характеризуется в первую очередь прибылью, которую получает предприниматель в результате совершения, проведения сделки.

Коммерческое предпринимательство отличается прежде всего тем, что определяющую роль в нем играют товарно-денежные, товарно-обменные операции. Суть этого вида пред-

принимательства составляют операции и сделки по купле-продаже, т. е. перепродаже товаров и услуг.

Общая схема коммерческо-предпринимательской деятельности во многом аналогична изложенной выше схеме производственно-предпринимательской деятельности. Отличие состоит в том, что в коммерческом предпринимательстве нет необходимости обеспечения производственными ресурсами, связанными с выпуском продукции; приобретаемые предпринимателем материальные ресурсы покупаются им в виде готового товара, который затем реализуется потребителю. Так что из схемы выпадает блок производства, который заменяется блоком получения товара. Что же касается отношений предпринимателя с покупателем, то они сохраняют общий характер и для производственной, и для коммерческой деятельности, и в том и в другом случае предпринимателю надо сбыть свой товар.

Понятно, что в условиях коммерческого предпринимательства привлекаемые предпринимателем рабочая сила и средства производства имеют специфический характер, поскольку предназначены для осуществления торговых и непосредственно связанных с ними операций.

Обрисует в общих чертах содержание и этапы осуществления коммерческой сделки на примере купли-продажи определенного товара.

Прежде всего следует выбрать вид товара (услуги) для осуществления коммерции. Естественно, что при этом учитываются два основных требования:

- реализационная цена товара должна быть ощутимо выше покупной цены;
- должен быть достаточный спрос на данный вид товара, чтобы реализовать его в намечаемом масштабе сделки.

Таким образом, коммерческой сделке предшествует маркетинговый анализ рынка, в результате которого прогнозируется объем закупки и продажи товара, цена покупки и цена реализации товара. Если предварительный анализ и прогноз свидетельствуют в пользу коммерческой сделки, предприниматель прорабатывает бизнес-план предпринимательской деятельности, включающий программу действий по осуществлению сделки, расчет затрат и результатов.

В соответствии с общей схемой коммерческо-предпринимательской деятельности программа коммерческой сделки включает:

- наем работников для выполнения операций закупки, транспортирования, продажи товара, проведения рекламной кампании, оформления необходимых документов, осуществления других торгово-посреднических услуг;
- приобретение, закупку товара для последующей продажи;
- наем помещений, складов, баз, торговых точек, необходимых для хранения и реализации товара;
- получение и оплату услуг сторонних организаций и лиц, не участвующих непосредственным образом в коммерческой сделке, но представляющих свои платные услуги для ее осуществления и выполняющих посреднические функции;
- привлечение денежных средств в кредит для финансирования сделки и последующий возврат кредита с процентами;
- получение или приобретение необходимой информации, требуемой для расчета, планирования, оформления, регулирования сделки;
- реализацию товаров покупателю и получение выручки;
- регистрацию сделки, выплату налогов и платежей государственным и местным финансовым органам.

Основные мероприятия коммерческой программы необходимо увязывать между собой по срокам, установив последние в соответствии с логикой и технологией сделки и предусмотрев возможность последовательно-параллельного проведения операций. Желательно

довести эту часть подготовки коммерческой сделки до составления общего бизнес-плана и укрупненного координационного плана действия. Для крупных и продолжительных сделок формирование координационного плана в виде плана-графика работ с привязкой их к срокам и исполнителям практически неизбежно. Для небольших, непродолжительных сделок схема выполнения и координации действий должна существовать, по крайней мере мысленно, в голове предпринимателя.

Как считает Заместитель генерального директора «Кредитный брокер INTERFINANCE» (ИПОТЕКА * КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА) Шевчук Денис (www.deniscredit.ru), кроме программы мер и действий по выполнению коммерческой сделки, разработка бизнес-плана должна включать составление сметы расхода (затрат) по всем указанным выше видам расходуемых ресурсов и сопоставление затрат и результатов в денежной форме как по этапам проведения сделки, так и по сделке в целом. Предприниматель обязан во избежание неудачного исхода сделки провести хотя бы укрупненные балансовые оценочные расчеты, на основании которых он может получить представление о соотношении между затратами на приобретение и реализацию товара и выручкой от реализации в определенные временные периоды (Шевчук Д.А. Бизнес-планирование: как составить бизнес-план (для кредита, инвесторов и других целей)).

Особый объект коммерческого предпринимательства представляют экспортно-импортные сделки. Однако основные высказанные положения относятся и к сделкам экспортно-импортного характера, в ходе которых товар закупается в одной стране, а продается в другой. При распространении изложенной выше схемы коммерческого предпринимательства на международные сделки необходимо видоизменить схему следующим образом:

- исчислять издержки, расходы, выручку в валюте соответствующей страны с последующим их сведением при исчислении прибыли в единую валюту, используя валютные коэффициенты или валютный курс;
- исчислять расходы на закупку товара и выручку от его продажи в ценах соответствующей страны;
- учитывать налоги на экспорт и импорт, на продажу, валютные отчисления, пошлины за провоз товара через границу;
- учитывать дополнительные издержки на транспорт и специальные виды услуг;
- принимать во внимание ограниченные возможности обмена рублей на валюту, ввоза и вывоза валюты, действующие в стране ограничения на ввоз и вывоз определенных товаров, необходимость вести расчеты за товары и услуги в определенной валюте.

К числу особых видов коммерческого предпринимательства относится финансовое (финансово-кредитное), где объектом купли-продажи является весьма специфический товар – деньги, валюта, ценные бумаги. В условиях данного вида предпринимательства деньги, ценные бумаги служат основным объектом товарно-денежных отношений, превращая их в денежно-денежные, валютно-денежные. По сути, мы имеем дело с продажей одних денег за другие в прямой или косвенной форме (Шевчук Д.А. Деньги кредит банки: конспект лекций).

Как и в прочих видах коммерческой деятельности, сделке должны предшествовать анализ рынка ценных бумаг и маркетинговая деятельность, связанная с поиском, выявлением и привлечением потенциальных покупателей денег, валюты, ценных бумаг, т. е. будущей клиентуры. Со временем такую деятельность будут проводить фондовые биржи, которые станут, возможно, основными очагами финансового предпринимательства (Шевчук Д.А. Как играть на российских биржах).

Одновременно с выявлением потенциального покупателя денег, валюты, ценных бумаг финансовый предприниматель устанавливает источник их получения. Первичным обладателем «финансового товара» может быть сам предприниматель, если им заранее накоплены

деньги, валюта, ценные бумаги. В этом сравнительно редком для наших условий случае предприниматель выступает в роли продавца ценных бумаг или ростовщика, предоставляющего ценные бумаги (деньги, валюту и др.) потребителю займа за определенную плату или под определенный процент (Шевчук Д.А. Источники финансирования бизнеса).

Предприниматель может выступать в роли производителя ценных бумаг, когда он официально в юридически оформленном порядке «выпускает», а точнее, осуществляет эмиссию таких ценных бумаг, как собственные акции, облигации, кредитные билеты, коммерческие ценные бумаги (денежные обязательства, векселя). Эти ценные бумаги предприниматель продает, размещает при определенных условиях и обязательствах в качестве «финансового товара», в чем и заключается суть его предпринимательской деятельности. Подобная форма финансового предпринимательства пригодна в основном для предпринимателей предприятий, а не отдельных граждан. В будущем она может получить широкое распространение и в нашей стране, где сейчас эта форма еще только прививается и скована действующими правилами и нормами.

Не видно – ликвидны акции или не ликвидны

Шевчук Денис

Более типичный вид финансовой сделки состоит в том, что предприниматель сам выступает в роли первичного покупателя. Покупая деньги, валюту, ценные бумаги, а затем, продавая их другому покупателю по более высокой цене, предприниматель получает выгоду (доход, прибыль).

Если у предпринимателя нет наличных денег для покупки ценных бумаг, он либо осуществляет покупку в кредит, либо обращается к банкирам – обладателям свободных кредитных денежных ресурсов, чтобы получить у них займы (в кредит) сумму недостающих ему денежных средств для покупки ценных бумаг. В дальнейшем предпринимателю придется вернуть долг в сумме, превышающей кредит на величину кредитного процента. Так что, по существу, между финансовым предпринимателем и обладателем свободных кредитных денежных ресурсов возникает дополнительная относительно самостоятельная финансовая сделка.

Финансовое предпринимательство требует получения информации из ряда источников. Это сведения о потенциальных покупателях денег, валюты, ценных бумаг, о курсах валюты, о кредитном проценте, об условиях осуществления финансово-кредитных операций и порядке их оформления, об источниках ресурсов, необходимых предпринимателю. Если такая информация у самого предпринимателя отсутствует, он вынужден получать ее из внешнего источника и платить за это денежное вознаграждение.

В случае, когда у финансового предпринимателя нет собственных служебных помещений, конторского оборудования, средств вычислительной и организационной техники, необходимых для проведения и оформления финансовых сделок, ему приходится арендовать их на определенный период и платить за это арендную плату.

В ходе финансового предпринимательства приходится прибегать к услугам сторонних организаций и лиц-посредников, которые зачастую сами являются предпринимателями, осуществляющими посредническую деятельность. Речь идет о получении транспортных, аудиторских, юридических услуг, без которых не происходит практически ни одна финансовая сделка. В условиях, когда сам предприниматель не обладает собственными внутренними возможностями обслуживания сделки или ему просто выгоднее прибегнуть к внешней помощи, он приобретает услуги.

Подобно другим видам предпринимательства, финансовые сделки обычно нуждаются как в привлечении ряда категорий наемных работников со стороны, так и в найме постоянных служащих. В качестве таких работников выступают юристы, экономисты, бухгалтеры,

брокеры, дилеры, маклеры, рассыльные, работники рекламы. Они и становятся либо наемными служащими, либо сторонними лицами, оказывающими предпринимателю услугу за определенную плату. Если финансовый предприниматель создает свою организацию, становится официальным юридическим лицом и включает указанных выше работников в свой штат, то они могут стать участниками предпринимательской деятельности – агентами коллективного предпринимательства.

Основная, завершающая часть финансовой сделки – продажа денег, валюты, ценных бумаг покупателю в лице конечного потребителя либо другого предпринимателя, занимающегося перепродажей (дальнейшей продажей). В итоге предприниматель получает денежную выручку, которая должна быть достаточной для покрытия всех расходов и получения прибыли.

В простейшей финансово-кредитной сделке, когда предприниматель предоставляет потребителю свои деньги, валюту, ценные бумаги в долг, в кредит, договором, соглашением о сделке предусматривается, что возвращаемая через определенный срок сумма будет больше предоставляемой на определенный процент.

Как и любой вид предпринимательской деятельности, финансовое предпринимательство облагается налогами, и предприниматель обязан отчислять определенную долю прибыли (дохода) в государственный и местный бюджеты в виде денежных отчислений и налоговых платежей (Шевчук Д.А. Бюджетирование: самоучитель).

Таким образом, финансовая сделка во многом повторяет производственную и коммерческую, особенность ее – в товаре. Мы рассмотрели общие схемы различных видов предпринимательской деятельности, не вдаваясь в подробности и нюансы, которые трудно предвидеть.

1.3. Индивидуальное предпринимательство

Индивидуальным предпринимателем является физическое лицо (гражданин), которое лично ведет дело от своего имени, на свой счет и свой риск, самостоятельно принимает хозяйственные решения. Индивидуальный предприниматель несет личную полную ответственность за результаты своей деятельности. Это означает, что в случае образования долга предприниматель расплачивается всем своим имуществом. При этом предприниматель трудится сам, не привлекая дополнительную рабочую силу. Такое предпринимательство классифицируется как индивидуальная трудовая деятельность и регистрируется в местных органах власти, осуществляется на основе патента, а предприниматель уплачивает налоги как физическое лицо.

Индивидуальный предприниматель может использовать в предпринимательской деятельности собственное имущество и по договору имущество других лиц. Он может взять деньги взаймы, получить кредит у банков, других организаций или частных лиц.

Индивидуальный предприниматель самостоятельно распределяет прибыль от своей деятельности, оставшуюся после уплаты налогов.

В случае смерти предпринимателя его права и обязанности переходят к его наследникам-правопреемникам.

Индивидуальная предпринимательская деятельность прекращается по решению самого предпринимателя или суда. Суд вправе прекратить индивидуальную деятельность в случае признания предпринимателя банкротом или нарушителем действующего законодательства. С момента вынесения такого решения утрачивает силу его регистрация в качестве индивидуального предпринимателя.

Индивидуальное предпринимательство основано на частной собственности и чаще всего носит характер малого бизнеса. В этом качестве индивидуальное предпринимательство способствует демонополизации экономики, усиливает конкурентные начала. Оно делает экономику более гибкой, способной к быстрой саморегуляции без госбюджетных инъекций.

Однако к индивидуальному предпринимательству трудно привлечь большие капиталы вследствие более низкой кредитоспособности по сравнению с коллективными формами предпринимательской деятельности. Поскольку индивидуальный бизнес держится на предпринимательстве одного человека, он прибылен, пока бизнесмен активен, и время жизнедеятельности такого предприятия неопределенно, поэтому кредиторы не всегда охотно идут на долгосрочные финансовые сделки с индивидуальным предпринимателем.

Индивидуальное предпринимательство отличается высоким уровнем риска и недостатком специализированного менеджмента. Обычно предприниматель является собственником и выполняет все функции по управлению предприятием (производство, снабжение, сбыт, финансы), что требует универсальных знаний по многим областям производства. Отсутствие финансовых средств и невозможность привлечь к управлению специалистов-менеджеров приводит к принятию неоптимальных решений.

Индивидуальное предпринимательство требует более существенной и реальной поддержки со стороны государства.

1.4. Совместное предпринимательство

Характерной особенностью развития российской экономики в нынешних условиях является повышение роли внешнеэкономических связей, которые способствуют освоению передового зарубежного опыта, привлечению иностранного капитала, научно-технического потенциала и позволяют повысить эффективность производства за счет углубления международного разделения труда.

Одна из самых распространенных форм решения этих проблем – создание коллективных образований, в которых участвуют национальные и иностранные организации (фирмы). В частности, широкие перспективы в отношениях между предпринимателями России и других стран открылись в связи с созданием совместных предприятий.

Совместным предприятием (СП) называется такое предприятие, уставный фонд которого образован на основе внесения паевых взносов двумя или более учредителями, один из которых – иностранное физическое или, чаще всего, юридическое лицо.

Совместное предпринимательство предполагает также создание смешанных предприятий. К смешанным предприятиям относятся предприятия, уставный фонд которых сформирован двумя или более юридическими лицами одной страны.

Приняв решение об образовании СП, предприниматель вырабатывает план действий. В этом плане предусматривается:

- определение профиля будущего СП;
- поиск партнера, готового к сотрудничеству в создании СП;
- подписание протокола о намерениях;
- подготовка вариантов возможных путей получения иностранным партнером своей доли прибыли СП;
- предварительное формирование пая, вносимого при учреждении СП;
- получение разрешения на право выступить в качестве учредителя СП (если оно требуется), назначение директора или лица, ответственного за подготовку к учреждению СП;
- подготовка проектов всех документов, необходимых для учреждения и регистрации СП;
- подписание договора о создании СП;
- государственная регистрация СП;
- реализация договоренностей по созданию СП на практике.

Протокол о намерениях – это документ, подписываемый сторонами, о направлении и содержании будущего сотрудничества, не имеющий правовой силы и лишь свидетельствующий о желании сторон продолжить контакты в будущем. Невыполнение условий протокола не вызывает никаких правовых последствий.

Пай российского учредителя, вносимый в уставный фонд СП, может включать:

- остаточную стоимость зданий, сооружений, коммуникаций и т. д., передаваемых СП;
- кадастровую оценку земли (или стоимость земельного участка), передаваемой в пользование СП (при условии, что арендные платежи за землю вносит российский учредитель);
- денежную оценку передаваемой СП технологии, научных разработок и т. д. (денежную оценку интеллектуальной собственности).

Кадастр – это реестр, содержащий сведения об оценке и средней доходности объектов (земли, домов, промыслов), налогов. В земельном кадастре участки земли группируются в зависимости от качества, местоположения и использования. Земельные кадастры составляются финансовыми органами и утверждаются местными органами власти. Различают парцеллярный и реальный кадастр. Первый из них отражает доходность каждой отдельной части земельного участка, второй – совокупную доходность всего участка.

Для многих предпринимателей достаточную сложность представляет денежная оценка интеллектуальной собственности, т. е. результатов умственной деятельности, способных принести экономический эффект. Денежная оценка интеллектуальной собственности и приносимый ею эффект – понятия и величины разные. Денежная оценка интеллектуальной собственности – это ее цена. Для объективного выявления этого показателя обычно создается экспертная комиссия (из представителей той и другой стороны, а также одного или нескольких экспертов по проблемам, связанным с содержанием интеллектуальной собственности). Денежная оценка производится с учетом издержек, связанных с разработкой предмета интеллектуальной собственности; редкости или уникальности предмета; эффекта, приносимого возможным использованием в производстве данной интеллектуальной собственности. После этого стороны самостоятельно принимают решения по продаже (передаче) и купле интеллектуальной собственности. Денежная оценка такой собственности может выступать в качестве пая (части пая), вносимого в уставный фонд СП (так же, как стоимость зданий и других материальных ценностей).

В западных странах часто применяется термин «предприятие совместного владения» для обозначения СП. При этом возможна покупка доли в уже существующем предприятии. Такого рода предприятия создаются на основе прямого инвестирования, т. е. долгосрочного вложения капитала в какое-либо предприятие, дело. Инвестором, т. е. вкладчиком, может быть как физическое, так и юридическое лицо или даже государство.

Деятельность СП в России регламентируется Законом РФ «Об иностранных инвестициях». Отметим, что в настоящее время термин «совместное или смешанное предприятие» не означает организационно-правовой формы, т. е. в качестве такового оно не может быть официально зарегистрировано. Другими словами, СП – это неофициальное название создаваемой структуры. Официально же такое предприятие регистрируется в России (на основании Закона «О предприятиях и предпринимательской деятельности») как обычное предприятие (т. е. в одной из перечисленных в законе организационно-правовых форм) с указанием, что такое предприятие создается с участием иностранного капитала.

Совместное предприятие должно иметь устав, утверждаемый его участниками. Устав определяет предмет и цели деятельности предприятия, его местонахождение, состав участников, порядок формирования уставного фонда (в том числе в иностранной валюте), структуру, состав и компетенцию органов управления предприятием, порядок принятия решений и круг вопросов, решение которых требует единогласия, а также порядок ликвидации предприятия.

В устав могут быть включены и другие положения, не противоречащие российскому законодательству и относящиеся к особенностям деятельности совместного предприятия.

После регистрации СП партнеры в определенные сроки вносят свои доли уставного капитала. Случается, что иностранный инвестор притормаживает исполнение этого обязательства, тогда как предприятие уже работает. Если он не внесет деньги в течение года, то по российскому закону об иностранных инвестициях СП считается несостоявшимся.

Если СП работает без полного взноса иностранного партнера в уставный фонд, то правление предприятия принимает решение о его ликвидации или о передаче доли другому партнеру или его продаже. В случае когда единогласное решение принять трудно, можно обратиться в Госарбитраж России или в Международный суд в Стокгольме или Вене. Судебные издержки несет иностранный партнер, так как в данном случае он виновен в нанесении убытков СП. Заметим, что в уставных документах СП следует предусматривать место рассмотрения спорных вопросов.

Контрольные вопросы

1. Что такое предпринимательство?
2. Назовите свойства предпринимательства.
3. Основные признаки классификации предпринимательства.
4. Что такое производственное предпринимательство.
5. Основные виды предпринимательской деятельности.
6. Дайте характеристику предпринимательской среды.
7. Что такое внутренняя среда предпринимательства?
8. Что такое макросреда?

Глава 2. Принятие предпринимательского решения

2.1. Сфера принятия управленческих решений

Под сферой принятия предпринимательских решений следует понимать совокупность факторов, влияющих на их принятие. Они имеют пространственные, организационные, юридические и временные границы. Данную сферу целесообразно структурировать, разделив на внутреннюю и внешнюю среды.

Внутренняя среда – это пространственная сфера распространения прямого воздействия предпринимателя. Она сегментирована. Составляющие ее сегменты носят название внутренних переменных. Если предприниматель представляет фирму, то все факторы, непосредственно определяющие ее, и будут внутренней средой. Фирма воспринимается предпринимателем как системная структура. Если меняется один элемент системы, то изменению будут подвержены и другие ее элементы.

Такое понимание фирмы дает возможность определить управление ею (с точки зрения внутренней среды) как деятельность по воздействию на одну или несколько переменных и подстройку под это других переменных.

Четкое представление о внутренних переменных – важный элемент деятельности предпринимателя. Важнейшая внутренняя переменная – это цель фирмы. Она должна иметь количественные характеристики. Например, цель фирмы – производство одежды определенного назначения или определенных моделей в конкретном объеме.

Вторая внутренняя переменная – технология производства. Ее выбор определяется внутренней целью фирмы.

Третья внутренняя переменная есть организационная структура фирмы. Зная цель и технологию производства, можно определить структурные подразделения, необходимые для создания оптимальных условий в достижении наибольшего экономического эффекта и повышения управляемости процесса производства. За каждым фрагментом полученной структуры закрепляются соответствующие обязанности.

Четвертая переменная – штатное расписание. Это определение в каждом элементе структуры рабочих мест и должностей в их количественном и качественном аспектах.

Пятая внутренняя переменная – это персонал (работники, которые займут рабочие места).

Следует отметить еще два элемента, которые не являются «чисто» внутренними. Они выполняют связующую роль между внутренней и внешней средами. Этими элементами является результат производства и рыночный сигнал.

Результат производства – конкретная форма материализации целей предпринимательской структуры. Он характеризует качество внутренней среды, указывая на возможность сохранения ее в прежнем виде, или диктует необходимость внесения в нее изменений.

Рыночный сигнал – практически внешний фактор, но «вброшенный» во внутреннюю среду фирмы, он обеспечивает обратную связь (реакция потребителя на товар).

Таким образом, внутреннюю среду можно справедливо определять как механизм жизнедеятельности фирмы. Эта среда в теории получила название социотехническая система.

Следует отметить, что сам предприниматель является обязательным элементом этой системы. Он, по существу, представляет ее центр, воздействуя на все ее элементы.

Внешняя среда – структурно-пространственное окружение фирмы. Фирма представляет открытую систему. Ее внутренняя среда подвержена изменениям под влиянием внешней.

Внешняя среда – совокупность факторов, оказывающих влияние на функционирование предпринимательской структуры. Данные факторы неоднородны. Одни оказывают прямое воздействие, другие – косвенное. В связи с этим их группируют как факторы прямого и косвенного воздействия.

Факторы прямого воздействия непосредственно влияют на функционирование фирмы. К ним относят:

1) государственные органы и их предписания и законы. К ним в обязательном порядке нужно «подстраиваться»;

2) партнеры и партнерские связи. Этот фактор меньшей силы, поскольку его можно менять по своему усмотрению;

3) источники силового давления (рэкетеры, вымогатели, взяточники). Предпринимателю приходится «подстраиваться» и под этот фактор;

4) конкуренты. Их поведение обязательно учитывается в деятельности предпринимателя;

5) имидж фирмы. Это представление о ней во внешней среде. Может облегчать или усложнять деятельность в зависимости от положительного или негативного восприятия фирмы;

6) профсоюзы. В российской действительности они пока не нашли своего места, но в целом их роль в других странах очень важна.

Факторы косвенного воздействия – те, которые оказывают влияние на фирму через другие факторы или при определенных условиях. К ним относятся:

1) политические факторы;

2) научно-технические достижения;

3) состояние экономики;

4) социально-культурные факторы;

5) изменения на мировом рынке.

Предпринимателю необходимо постоянно анализировать динамику внешней среды. Это сложная и трудоемкая работа. Трудности такого анализа заключаются в том, что высока сложность структуры анализируемых факторов; уровень их воздействия различен; одни факторы характеризуются постоянством, а другие эпизодичностью воздействия; изменения во внешней среде динамичны, зачастую хаотичны, бывают очень быстрыми.

Все перечисленное обуславливает сложность предпринимательской деятельности и указывает на необходимость специальной подготовки в этой области.

2.2. Технология принятия предпринимательских решений

Технология принятия предпринимательских решений представляет последовательность действий, объединенных в логичную систему, обеспечивающую анализ альтернативных вариантов и выявление наиболее эффективного, с точки зрения поставленной цели, с учетом потенциальных возможностей фирмы.

Каждый предприниматель имеет свою индивидуальную технологию принятия решений. Решение может приниматься на основе интуиции. Под интуицией понимается в этом случае неосознанное знание, полученное в результате опыта. Такой метод принято называть интуитивным. Для его использования необходимо иметь большой опыт предпринимательской деятельности.

Однако в основе технологии принятия решений все же лежит реальный метод принятия решений. Данный метод базируется на логически взаимосвязанных и расчетно-обоснованных заключениях.

Практически предпринимателем используются оба метода одновременно. По существу комбинированный метод – реально-интуитивный. У начинающего предпринимателя в технологии принятия решений преобладает реальный метод. У опытного предпринимателя значительную составляющую в технологии принятия решений представляет интуитивная составляющая.

Обобщенную технологию принятия предпринимательского решения можно графически представить в виде блок-схемы (рис. 1).



Рис 1. Схема технологии принятия предпринимательского решения

Первым технологическим этапом принятия решения является принятие к рассмотрению возможных альтернатив (проектов).

На втором этапе предприниматель проводит осмысление альтернатив. Иными словами, выявляет их сущностные черты и логику.

На третьем этапе по каждому проекту выявляются требования, которые необходимо соблюсти для его реализации (необходимость конкретных ресурсов, технологий, финансирования и т. п.).

На четвертом этапе определяются конкретные действия, необходимые для реализации проекта (форма привлечения средств, порядок реализации средств, порядок реализации производства и т. п.). Здесь производится и экономический расчет по стоимостной оценке этих действий.

Пятый этап предполагает расчет вероятного экономического эффекта с учетом обоснованной худшей возможности развития событий.

На шестом этапе сравниваются варианты пессимистического и оптимистического расчетов экономического эффекта. Это сравнение показывает вероятный диапазон возможного эффекта.

На седьмом этапе производится сравнение принятых к рассмотрению проектов. Это сравнение производится по всей совокупности выявленных на ранних этапах качественных и количественных характеристик. Данный этап технически наиболее сложен.

Например, один проект сулит наибольший экономический эффект, но требует значительно больших ресурсов и более рискован. В этом случае возможна экспертная оценка целесообразности выбора. Но возможны и другие, более формализованные варианты.

Завершающий восьмой этап направлен на выбор одной из альтернатив. Он подразумевает принятие решения о реализации выбранной альтернативы.

Следует обратить внимание на то, что с увеличением количества исходных альтернатив процесс принятия по ним решения сильно усложняется. Поэтому на этапе принятия к рассмотрению возможных альтернатив следует стремиться свести к минимуму их количество. Для этого следует максимально использовать априорную информацию и интуицию.

Обычно опытный предприниматель оставляет на этом этапе для дальнейшего рассмотрения 2–3 альтернативы. Последние два этапа всегда требуют определенной доли интуитивного подхода. Отсюда становится понятным, что только постоянная практика в сочетании с теоретической подготовкой обеспечивают успех предпринимательской деятельности.

2.3. Экономические методы принятия предпринимательских решений

Основой экономических методов принятия предпринимательских решений является анализ таких категорий, как цена, издержки производства, финансы, и умение оперировать ими в практической деятельности.

Формирование цены товара. В данном случае имеется в виду рыночная цена. Минимальный уровень этой цены может быть определен по следующей зависимости:

$$C_t = I_{\text{пф}} - \Pi_{\text{мд}},$$

где C_t – цена товара; $I_{\text{пф}}$ – фактические издержки производства; $\Pi_{\text{мд}}$ – минимально допустимая прибыль.

Иногда определяемая таким образом цена выступает в качестве оптовой. Поскольку эта цена является расчетной для самого неблагоприятного варианта рыночной ситуации, то она становится коммерческой тайной.

Целеобразность выступления предпринимателя на рынке определяется тем, что ему удастся сформировать минимально допустимую цену на уровне ниже рыночной цены.

Рыночная цена – это фактическая цена, по которой товар реально приобретается. Разница между рыночной ценой и минимально допустимой выступает в качестве сверхприбыли

$$СП = C_p - C_{\text{мд}},$$

где СП – сверхприбыль; C_p – рыночная цена; $C_{\text{мд}}$ – минимально допустимая цена.

Предприниматель имеет возможность управлять процессом ценообразования, если речь идет о ее минимально допустимом уровне. В этом случае управление ценообразованием связано с поиском путей минимизации издержек производства.

Второй метод воздействия на процесс ценообразования сопряжен с анализом рыночной цены. В этом случае предприниматель выявляет, какие товарные характеристики лежат в основе ценообразования, и как может измениться цена при каком-либо изменении товарных характеристик. В результате товару придаются, по возможности, характеристики, увеличивающие рыночную цену в большей степени, чем издержки.

Управление издержками производства.

Следует различать экономические и бухгалтерские издержки (Шевчук Д.А. Бухучет, налогообложение, управленческий учет: самоучитель). Предприниматель в основном имеет дело с экономическими издержками. Они связаны с возможной реализацией того или иного проекта. Под бухгалтерскими понимаются фактически понесенные фирмой издержки.

Между планированием затрат и моментом их осуществления существует временной разрыв. В связи с этим предприниматель при планировании издержек использует принцип «максимально возможных затрат». Это принцип, обратный принципу минимально допустимой цены.

При рассмотрении экономических издержек обычно оперируют понятием «валовые издержки».

Валовые издержки представляют собой совокупность постоянных и переменных издержек

$$I_{\text{вал}} = I_{\text{пост}} + I_{\text{пер}}$$

Постоянные издержки – те, которые практически не зависят от объектов производства. Сюда входят затраты на амортизацию, арендная плата, плата за кредиты, оплата труда управленческого персонала и т. п.

Переменные издержки – те затраты, которые практически напрямую зависят от объемов производства. К ним относятся затраты на сырье, материалы, комплектующие; затраты на оплату труда работников, непосредственно занятых выпуском товара, энергия на технологические нужды и т. п.

Из данных определений следует важный вывод: с увеличением объемов производства валовые издержки на единицу товара уменьшаются, и наоборот.

Следовательно, увеличение объемов производства, при прочих равных условиях, влечет увеличение прибыльности производства. Этот эффект может быть использован как средство увеличения прибыли или в качестве резерва снижения цены на дополнительный товар.

В условиях рискованной поставки товара на рынок, когда уровень спроса точно неизвестен (например, на сезонный товар), предприниматель принимает за расчетный объем 75 % фактического объема производства. Остальные 25 % планируются в качестве дополнительно производимого товара. В случае нереализации их в сезон они могут быть проданы в ходе сезонной распродажи по более низкой цене, вплоть до уровня переменных издержек.

Разница между ценой товара и размером издержек называется величиной покрытия товара. Она составляет сумму средств, часть которых идет на покрытие постоянных издержек, а оставшаяся часть – на прибыль.

Определение границ объема производства. Минимально допустимый объем производства есть уровень безубыточного производства. Это такая программа производства, при которой издержки покрываются доходами.

Предпринимателю всегда важно определить для себя приемлемые границы производства – минимально допустимую и максимально возможную. Это связано с уровнем рыночного спроса.

Максимально возможный объем производства определяется с помощью производственной функции

$$K_M = f(T, K),$$

где K_M – максимально возможный объем производства продукции; T – используемые в производстве ресурсы; K – используемый в производстве капитал.

Эта функция всегда ориентирована на определенную технологию. Если технология изменяется, то изменяется и функция f .

Но предпринимателю важно определить не только возможные пределы производства, но и его оптимальный объем.

Под оптимальным понимается такой объем производства, при котором разница между получаемым доходом и суммарными издержками минимальна.

Поиск оптимального варианта на практике осуществляется в двух вариантах – при заданной величине капитала и при нелимитированном капитале.

В первом случае, если подразумевать под основным капиталом оборудование, необходимое для нормального осуществления производственного процесса, то оптимальный объем производства связан с мощностью. Следовательно, исходя из стремления к уменьшению

удельных постоянных издержек оптимальный объем производства будет равен производной мощности.

Такой подход характерен для начинающего предпринимателя.

Наивысший уровень эффективности производства будет достигаться при определенном сочетании объема производства и издержек. Если рассматривать для упрощения два фактора производства – капитал и труд, то на долю каждого фактора будет приходиться определенная доля другого.

Например, для обслуживания 5 станков нужно 10 рабочих, а для 10 станков – 20. Это можно отобразить в виде графической зависимости. Причем эту зависимость целесообразно представлять в стоимостной форме.

Если учесть, что возможны варианты приобретения дорогого производимого оборудования и дешевого производительного, то это приведет к различным затратам на труд. Рассматривая несколько вариантов, останавливаются на лучшем.

В случае определения объема производства при нелимитированном объеме капитала рассуждения аналогичны. Однако следует учитывать не два, а три фактора:

- 1) возможный объем производства;
- 2) требуемый размер капитальных затрат;
- 3) требуемый размер трудовых затрат.

Произведенные расчеты сводятся в таблицу и выбирается вариант с минимальными издержками.

Оптимальный с экономической точки зрения объем производства определяется исходя из предельных издержек.

Увеличение объема производства вызывает и рост издержек. Этот рост не всегда пропорционален объему производства. В этом случае применяют следующие правила выбора:

- 1) определяют средние валовые издержки на единицу продукции;
- 2) решение в сторону увеличения объема выбирается в случае, если предельные издержки дополнительно производимых товаров меньше или равны средним валовым;
- 3) следует отказаться от увеличения объема производства, если имеет место обратная картина;
- 4) рассчитывают средние валовые издержки к новому объему производства.

Контрольные вопросы

1. Что такое внутренняя среда предпринимательства?
2. Каковы базовые составляющие внутренней среды фирмы?
3. Методы принятия предпринимательских решений.
4. Какова технология принятия решений

Глава 3. Выбор сферы деятельности и обоснование создания нового предприятия

3.1. Выбор сферы деятельности нового предприятия

Успех предпринимательства зависит в значительной мере от избранной сферы деятельности, организационно-правовой формы предприятия, стратегии и тактики управления.

Решая проблему создания нового предприятия, предприниматель должен выбрать сферу деятельности, учесть возможности вложения в дело собственного и заемного капиталов, определить сроки окупаемости финансовых ресурсов.

На первом этапе формирования рыночной экономики в России относительно быстрый и заметный предпринимательский эффект обеспечивали банковская деятельность, производство компьютеров, посуды, тары, упаковочных материалов, сборка бытовой техники из импортных комплектующих узлов и деталей и некоторые другие виды деятельности. Приемлемыми считались и такие сферы деятельности, как оказание различных деловых услуг в сфере предпринимательства, общественное питание, торговля потребительскими товарами и строительными материалами, обслуживание и ремонт автомобилей, строительство жилья. В последние годы все больший интерес представляет инновационное предпринимательство.

Предпочтительным вариантом предпринимательства является такая сфера, в которой предприятие начинает функционировать первым и имеется возможность предопределять ассортимент, цены, привлекать клиентов и заказчиков. Однако предприниматель должен иметь «запасной» вариант направления деятельности на тот случай, если первоначально избранный не приносит успеха.

Следует иметь в виду наличие ряда законодательных ограничений по некоторым видам предпринимательской деятельности. Например, для частного предпринимательства запрещено производство оружия, наркотиков. По отдельным видам деятельности необходимо иметь специальное разрешение (лицензию).

Помимо так называемых административных ограничений существуют чисто экономические, связанные с преодолением входных барьеров. Это значительный объем первоначальных инвестиций, сверхнормативный срок окупаемости капитальных вложений, высокая степень риска и общая неопределенность в получении коммерческого результата.

Эти и некоторые другие барьеры, иногда даже криминального характера, особенно характерные для нынешней России, препятствуют развитию частного предпринимательства.

В числе рекомендаций по созданию нового предприятия присутствует предостережение от вложения финансовых средств в период экономического спада. Следовать этой рекомендации в России – значит вообще отказаться от предпринимательской деятельности. Однако реальная ситуация свидетельствует о динамичном развитии предпринимательства в России, и в ближайшем будущем эта динамика сохранится.

Исходной точкой в предпринимательстве и в создании нового предприятия часто является идея нового продукта или услуги. Для принятия решения не обойтись без тщательного изучения состояния рынка, положения дел у конкурентов, научных прогнозов вероятных изменений спроса и предложения, покупательной способности населения. Важной является информация о положении дел в аналогичной сфере деятельности в развитых странах мира, а для получения такой информации необходимо использовать современные информационные технологии. В связи с этим для предпринимателя может быть полезной рекомендация

не всегда бояться зарубежных конкурентов, так как их проникновение на внутренний рынок России связано с немалыми транспортными затратами и таможенными пошлинами, из-за чего создаются конкурентные преимущества для российских аналогов, тем более, что тот или иной товар или услугу по их потребительским свойствам всегда можно улучшить.

Источником предпринимательской идеи, как это особенно наглядно подтверждает японский опыт, могут стать информационные листки патентных бюро и даже научно-техническая информация в отечественной и зарубежной периодической печати.

В любом случае по мере становления и развития начатого дела предприниматель должен уделить внимание собственной научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности.

Предпринимателю, решившему заняться бизнесом, предстоит выбор формы предприятия. Выделяют следующие ведущие организационно-правовые формы предприятий:

- индивидуальные частные предприятия;
- хозяйственные товарищества;
- хозяйственные общества;
- производственные кооперативы.

Владелец индивидуального предприятия распоряжается самостоятельно прибылью, он обладает наибольшей экономической свободой в принятии хозяйственных решений.

Товарищество имеет нескольких владельцев. Ответственность зависит от вида товарищества: в полных товариществах владельцы несут ответственность всем имуществом, в коммандитных – часть участников имеет полную, а часть – ограниченную ответственность.

Владельцами собственности акционерного общества являются все его акционеры, а доля собственности каждого акционера определяется стоимостью принадлежащих ему акций.

Производственный кооператив – это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности. Он находится в собственности всех его пайщиков, а доля собственности каждого пайщика определяется размером его пая.

Предприниматель, выбирая форму предприятия, должен предвидеть возможные последствия для создаваемого предприятия в случае выхода из дела по различным причинам одного из совладельцев.

Самой стабильной и долговечной формой является акционерное общество. Выход из дела одного из акционеров совершенно не отразится на существовании предприятия такой формы.

3.2. Техничко-экономическое обоснование создания нового предприятия

Выбор оптимального варианта осуществления предпринимательской деятельности дает возможность технико-экономического обоснования (ТЭО) предполагаемого проекта. Важнейшим инструментом ТЭО является бизнес-план.

Для каждого варианта выбираемой стратегии составляется бизнес-план, который позволяет предпринимателю определить направления действий на этапе становления предприятия, условия выживания при наличии жесткой конкурентной борьбы, а потенциальным внешним инвесторам – решить вопрос относительно участия в финансовой поддержке создаваемого предприятия.

В процессе разработки бизнес-плана предприниматель имеет возможности критически оценить свои силы, ответить на вопросы о целесообразности создания предприятия, найдет ли оно своего клиента, с кем придется конкурировать и удастся ли завоевать рынок сбыта.

Ситуация может сложиться таким образом, что на стадии разработки бизнес-плана предприниматель убедится в бесперспективности проектируемого бизнеса. Это лучше, чем прийти к такому выводу после того, как уже вложены средства, и предприятие начинает функционировать.

Для составления бизнес-плана необходима информация о емкости рынка, производственных и финансовых потребностях предприятия. Производственные и финансовые потребности предприятия зависят от проектируемых видов деятельности и от того, какую продукцию предполагается выпускать. Для их расчета следует подготовить:

- перечень операций по обработке и сборке с учетом получения отдельных узлов и деталей по кооперации;
- список необходимых сырья и материалов с указанием вероятных поставщиков, их месторасположения, ориентировочных цен и транспортных тарифов по доставке;
- перечень необходимого технологического оборудования, его стоимость, возможность периодического использования на основе аренды;
- перечень требуемых специальностей с указанием числа работников каждой специальности, расходов на заработную плату, затрат по подготовке отдельных специалистов;
- потребность в производственных площадях, возможности аренды или купли помещений;
- предполагаемые накладные расходы. Бизнес-план по своей структуре является сложным документом. Его разделы и параграфы должны охватывать все стороны деятельности предприятия, а состав разделов может иметь особенности в зависимости от специфики предприятия.

Бизнес-план включает резюме и следующие разделы:

- 1) Виды товаров и услуг.
- 2) Рыночные исследования и анализ сбыта.
- 3) Оценка конкуренции на рынках сбыта.
- 4) Маркетинг.
- 5) План производства.
- 6) Организационный план.
- 7) Юридический план.
- 8) Оценка риска и страхование.
- 9) Финансовый план.

В первом разделе дается описание всех товаров и услуг, которые будут предлагаться предприятием на рынке. Указываются их основные преимущества и недостатки с позиций покупателя, отличия между тем, что предлагает рынок в настоящее время, и тем, что предприятие может предложить в перспективе. Особое внимание должно уделяться уникальным, отличительным свойствам продукта, представленного в бизнес-плане;

Наиболее важным и трудным для составления является второй раздел. Основная цель его – убедить вероятных инвесторов и кредиторов в конкурентоспособности предлагаемого проекта. Одновременно предприниматель имеет возможность определить его нишу на рынке и контингент будущих покупателей. Этот раздел основан на исследовании рынка и требует большого объема информации.

Третий раздел бизнес-плана посвящен анализу рыночной конъюнктуры, характеристике конкурентов, вероятной их стратегии и тактике, сопоставлению показателей товара проектируемого производства и конкурентов. Для количественного сопоставления составляется специальная таблица. Если при анализе таблицы выявятся преимущества, не превышающие 30 % по сравнению с конкурентами, это означает низкую конкурентоспособность проектируемого производства, если же преимущества находятся в пределах 30–50 % и более, – это показатель вероятности относительно устойчивого положения.

В четвертом разделе находят отражение способы достижения планируемых объемов продаж. При этом указываются общая стратегия маркетинга, схема ценообразования и сбыта товара, методы стимулирования роста объемов продаж.

Пятый раздел включается в бизнес-план тех предприятий, которые будут производить товары. Главная задача этого раздела – убедить потенциальных партнеров, что организуемое предприятие будет в состоянии производить необходимое количество товара в нужные сроки и высокого качества. Указываются наличные и требуемые дополнительные мощности, определяются поставщики сырья, материалов, комплектующих изделий, условия поставки. Расчет производственной мощности производится на 2–3 года и увязывается с видом и типом необходимого оборудования. Указываются вероятные поставщики оборудования. Важнейшая часть пятого раздела – оценка издержек производства и их изменений в перспективе.

Шестой раздел содержит общую характеристику организационной структуры предприятия, сведения о персонале, расходы по заработной плате.

В седьмом разделе определяется организационная форма предприятия относительно собственности, от чего зависит его правовой статус. Принятое в этом разделе решение позволяет в дальнейшем разработать документы, регулирующие будущую деятельность предприятия.

В восьмом разделе содержится перечень возможных рисков с указанием вероятности их возникновения и предполагаемого ущерба, организационные меры по предупреждению и нейтрализации рисков, программа страхования от рисков.

Девятый раздел включает прогноз объемов реализации, баланс денежных расходов и поступлений, таблицу доходов и затрат, сводный баланс активов и пассивов предприятия. Составление этого раздела позволяет рассчитать объем финансовых ресурсов, необходимых для реализации проекта, сроки окупаемости и ожидаемые доходы, определить источники инвестиций.

В завершение всей работы пишется резюме бизнес-плана, в котором находят отражение цели предприятия, его возможности, стратегия, разработанные мероприятия, т. е. указывается все главное, что должно быть понято и оценено потенциальным инвестором или кредитором проекта.

3.3. Учредительные документы

Разработка учредительных документов является важным (определяющим) этапом как в процессе создания предприятия (организации), так и в процессе его функционирования, поэтому законодательными актами установлены определенные сведения, которые должны содержать учредительные документы. Учредительные документы (особенно устав предприятия) представляют собой свод прав, обязанностей, условий функционирования предприятия, его трудового коллектива, конституирующих статус предприятия.

В законодательных актах, регулирующих деятельность предприятий (организаций), установлены два основных учредительных документа, которые необходимо иметь предприятиям в зависимости от организационно-правовой формы собственности: устав и учредительный договор. В ст. 52 ГК РФ установлено, что юридическое лицо действует на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора. Учредительный договор юридического лица заключается, а устав утверждается его учредителями (участниками). Юридическое лицо, созданное одним учредителем, действует на основании устава, утвержденного этим учредителем.

Для государственных и муниципальных унитарных предприятий и для казенных предприятий основным учредительным документом является устав предприятия. Устав предприятия разрабатывается и утверждается его учредителями (участниками), а учредительным документом казенного предприятия является его устав, утверждаемый Правительством Российской Федерации. Унитарное предприятие, создающее в качестве юридического лица другое унитарное предприятие, утверждает устав вновь создаваемого предприятия.

В «Положении о государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности» установлено, что устав должен в обязательном порядке содержать сведения об организационно-правовой форме, наименовании, нахождении предприятия, размере его уставного капитала (фонда), составе, порядке распределения прибыли и образования фондов предприятия, порядке и условиях реорганизации и ликвидации предприятия.

В ГК РФ отмечено, что в учредительных документах юридического лица должны определяться наименование юридического лица, место нахождения и порядок управления его деятельностью, а также содержаться другие сведения, предусмотренные законом для юридических лиц соответствующего вида. Для отдельных видов юридических лиц в учредительных документах должны быть определены предмет и цели деятельности.

В учредительном договоре должно быть установлено, что учредители обязуются создать юридическое лицо, определяют порядок совместной деятельности по его созданию, условия передачи ему имущества, участия в его деятельности, порядок и условия распределения прибыли и убытков между участниками управления деятельностью юридического лица, выхода учредителей (участников) из его состава. В «Положении о государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности» установлено, что договор учредителей должен содержать сведения о наименовании (имени) и юридическом статусе учредителей, их местонахождении, государственной регистрации, размер уставного капитала создаваемого предприятия, долей участия (паев, количества акций), принадлежащих каждому учредителю, размерах, порядке и способах внесения вкладов (оплаты акций).

Хозяйственные товарищества создаются и действуют на основе учредительного договора, который в полном товариществе подписывается всеми его участниками, а в товариществе на вере – всеми его полными товарищами. Учредительный договор полного товарищества помимо сведений, указанных выше, должен содержать условия о размере и порядке изменения долей каждого из участников в складочном капитале; о размере, составе, сроках и

порядке внесения ими вкладов; об ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов.

В учредительном договоре полного товарищества могут быть предусмотрены случаи, когда управление производится не только по общему согласию всех участников, но и когда решение принимается большинством голосов участников. Учредительным договором может быть определен и иной порядок определения количества голосов его участников. Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором или соглашением участников, но не допускается соглашение об устранении кого-либо из участников товарищества от участия в прибыли или убытках (п. 1 ст. 74 ГК РФ). В учредительном договоре полного товарищества могут быть установлены и другие условия создания и функционирования товарищества в соответствии с ГК РФ и другими нормативными актами.

Учредительный договор товарищества на вере должен содержать (помимо сведений, установленных для других юридических лиц – п. 2 ст. 52 ГК РФ): условия о размере и составе складочного капитала товарищества; о размере и порядке изменения долей каждого из полных товарищей в складочном капитале; о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов, их ответственности за нарушение обязанностей по внесению вкладов; о совокупном размере вкладов, вносимых вкладчиками. В учредительном договоре товарищества на вере должны быть установлены права не только полных товарищей, но и вкладчиков (в соответствии со ст. 85 ГК РФ).

Учредительными документами общества с ограниченной ответственностью (ООО) являются учредительный договор, подписанный его учредителями, и утвержденный ими устав. Если общество учреждается одним лицом, его учредительным документом является устав, утвержденный учредителем. Учредительные документы ООО помимо сведений, установленных для всех юридических лиц, должны содержать условия о размере уставного капитала общества; о размере долей каждого из участников; о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов, об ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов; о составе и компетенции органов управления обществом и порядке принятия ими решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством, а также иные сведения, предусмотренные законом об обществах с ограниченной ответственностью.

В уставе ООО необходимо зафиксировать вопросы, которые относятся к исключительной компетенции общего собрания участников ООО (в соответствии со ст. 91 ГК РФ и Законом об обществах с ограниченной ответственностью), и другие сведения в соответствии с законодательством, особенно вопросы мотивации труда наемных работников, управления персоналом и т. д.

Учредительными документами акционерного общества являются договор, который заключается между учредителями АО, и устав, утвержденный учредителями. В заключенном договоре учредители АО должны определить порядок осуществления ими совместной деятельности по созданию общества, размер уставного капитала, категории выпускаемых акций и порядок их распределения, а также иные условия, предусмотренные законом об акционерных обществах.

Устав АО помимо сведений, указанных в п. 2 ст. 52 ГК РФ, должен содержать условия о категориях выпускаемых обществом акций, их номинальной стоимости и количестве; о размере уставного капитала общества, о правах акционеров; о составе и компетенции органов управления обществом и порядке принятия ими решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством; об уменьшении уставного капитала общества путем покупки и погашения части акций; о компетенции общего собрания (конференции) акционеров в соответствии со ст. 103 ГК РФ и Законом

об акционерных обществах. В уставе могут быть и другие сведения и условия функционирования АО.

Предприятие как юридическое лицо должно иметь свое фирменное наименование, которое устанавливается в учредительных документах, включается в единый Государственный реестр юридических лиц, открытый для всеобщего ознакомления. Фирменное наименование предприятия как коммерческой организации после государственной регистрации приобретает статус нематериального актива, а предприятие, фирменное наименование которого в установленном порядке зарегистрировано, имеет исключительное право его использования. Лицо, неправоммерно использующее чужое зарегистрированное фирменное наименование, по требованию обладателя права на фирменное наименование обязано прекратить его использование и возместить причиненные убытки.

Фирменное наименование полного товарищества должно содержать либо имена (наименования) всех его участников и слова «полное товарищество», либо имя (наименование) одного или нескольких участников с добавлением слов «и компания» и слов «полное товарищество».

Фирменное наименование товарищества на вере должно содержать либо имена (наименования) всех полных товарищей и слова: «товарищество на вере» или «коммандитное товарищество», либо имя (наименование) не менее чем одного полного товарища с добавлением слов «и компания» и слов «товарищество на вере» или «коммандитное товарищество».

Фирменное наименование общества с ограниченной ответственностью должно содержать наименование общества и слова «с ограниченной ответственностью», а фирменное наименование общества с дополнительной ответственностью должно содержать наименование общества и слова «с дополнительной ответственностью».

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

Фирменное наименование производственного кооператива должно содержать его наименование и слова «производственный кооператив» или «артель».

Фирменное наименование унитарного предприятия должно содержать указание на собственника его имущества, а фирменное наименование предприятия, основанного на праве оперативного управления, должно содержать указание на то, что предприятие является казенным.

3.4. Государственная регистрация предприятий

В соответствии с законодательством вновь создаваемые или реорганизуемые предприятия подлежат государственной регистрации. С момента государственной регистрации предприятие считается созданным и приобретает статус юридического лица. В соответствии со ст. 51 ГК РФ, нарушение установленного законом порядка образования юридического лица или несоответствие его учредительных документов закону влечет отказ в государственной регистрации. Отказ в регистрации по мотивам нецелесообразности создания юридического лица не допускается. Как отказ в государственной регистрации, так и уклонение от такой регистрации учредителей юридического лица могут быть обжалованы в суде. Правоспособность предприятия возникает в момент его создания, т. е. с момента его государственной регистрации, и прекращается в момент его ликвидации.

В соответствии со ст. 23 ГК РФ гражданин имеет право заниматься предпринимательской деятельностью с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Поскольку к предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, применяются правила ГК РФ, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, то индивидуальный предприниматель принимает де-факто статус предприятия. Этот вывод подтверждает содержание ст. 25 ГК РФ о несостоятельности (банкротстве) индивидуального предпринимателя.

В соответствии с «Положением о государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности» государственная регистрация предприятий осуществляется при представлении следующих документов:

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.